نابليون هيل

مراجعة وتحديث باتريشيا جي.هوران

المفتاح الرئيسي للثراء

اكتشف قوتك السحرية لتصبح ثرياً



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
ليست مجرد مكتبة

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون



التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي



المفتاح الرئيسي
للثراء



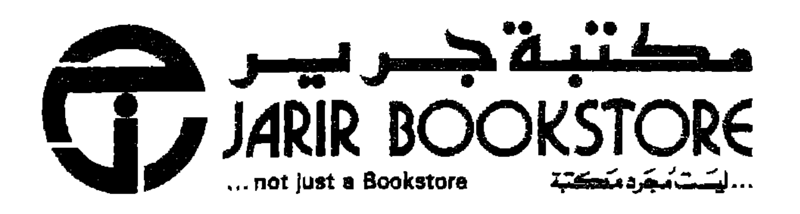
نابليون هيل

المفتاح الرئيسي للثراء

مراجعة وتحديث
باتريشيا جي. هوران



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE



للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نشر وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية أو نقدم أي ضمان فيما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب، لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي ظرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضية، أو خاصة، أو مترتبة، أو أخرى. كما أننا نخلي مسؤوليتنا بصفة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً أو ملاءمته لغرض معين.

الطبعة الأولى ٢٠١٤

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

The Master-Key to Riches

Napoleon Hill

Revised and Updated by Patricia G.Horan



المحتويات

فكر!

منذ قرون عديدة، قال فيلسوف حكيم واسع الثراء يدعى "كرويسوس" والذي كان مستشار ملك الفرس "كورش"، للملك: "لقد نبهت أيها الملك - ولتع هذا الدرس جيداً - إلى أن هناك عجلة تدور فيها شئون الناس، ولدورانها آلية تمنع أي امرئ من البقاء سعيد الحظ على الدوام".

وقد تم تأليف هذا الكتاب لمساعدتك على السيطرة والتحكم في هذه العجلة العظيمة، وإلى النهاية حتى ترغم على إمدادك بنصيب وافر من كل ما ترغب فيه، بما في ذلك الثروات العظيمة الاثنتا عشرة في الحياة التي ستوصف في الفصل الثاني.

وتذكر، يا من سيبدأ في دراسة هذه الفلسفة، أن هذه العجلة ذاتها التي "تمنع أي امرئ من البقاء سعيد الحظ على الدوام" قد تعني أيضًا أنه لا أحد يبقى تعيس الحظ على الدوام، بشرط أن يقوم المرء بتولي زمام عقله وتوجيهه إلى تحقيق غاية عظمى محددة في الحياة.

تمهيد

"إنني أمنح وأورث الشعب الأمريكي الجزء الأكبر من ثروتي الواسعة، والتي تتمثل في فلسفة الإنجاز الفردي، التي جمعت من خلالها ثرواتي كلها".

هكذا بدأت آخر وصية لواحد من أثرى الرجال الذين أنجبتهم أثرى أمة في حياتها، وقد استخدمت هذه العبارة كبداية تمهيد لقصة قد تشكل أهم نقطة تحول في حياة كل من يقرأها.

بدأت هذه القصة في نهاية خريف عام ١٩٠٨، وذلك عندما استدعى "أندرو كارنيجي" رجلاً يثق به، ويحترم استقامته وعدله، كي يفضي إليه بما قال السيد كارنيجي إنه "الجزء الأكبر" من ثروته الواسعة، وأوصاه بتقديم هذا الإرث للشعب الأمريكي.

واليوم، وبعد مرور مائة عام تقريبًا، دُوِّنَتْ قصته لإبلاغك بحقك في المشاركة في هذه الملكية الهائلة، ولإعلامك بالشروط التي يمكنك فعل ذلك وفقها.

وخوفًا من أن تفعل الأمر الطبيعي الذي يفعله عديد من الناس ـ ألا وهو التوصل إلى الاستنتاج الخطأ بأن الشروط التي ينبغي عليك الالتزام بها للانتفاع بتلك الملكية الهائلة شروط أشد صرامة من أن تمكنك من الإذعان لها ـ فلتسمح لي بأن أريح بالك بأن أقول لك إن هذه الشروط باستطاعة أي شخص بالغ متوسط الذكاء الالتزام بها، وليست هناك أية خدع أو آمال خادعة سواء فيما يتعلق بالشروط أو بوعدي هذا.

ولكي تعلم ما إذا كان في هذه الوعود ما تحتاج إليه أو ترغب فيه، فلتسمح لي بأن أخبرك بهذه الوعود:

- تقديم وصف واضح للمعادلة التي يمكنك بها تحقيق الاستفادة الكاملة من هذا الكتاب، وهو مفتاح ينبغي له أن يفتح الأبواب على حلول لكل المشكلات، وأن يساعدك على تحويل كل تجارب فشلك السالفة إلى ممتلكات ثمينة، وأن يقودك إلى تحقيق الثروات العظيمة الاثنتي عشرة، بما فيها الأمان الاقتصادي.

- تقديم قائمة بكل الثروات الواسعة التي يقدمها "أندرو كارنيجي" لتقسم بين أولئك المؤهلين لتلقيها، بالإضافة إلى توجيهات مفصلة يمكنك من خلالها تقسيم نصيبك كاملاً والاستفادة به.
- تقديم وصف للوسائل التي تمكنك من تحقيق الاستفادة الكاملة من التعليم، والخبرة، والمهارة التقنية لمن قد تحتاج إلى تعاونهم لتحقيق غايتك الكبرى في الحياة، ومن ثم تقدم لك وسائل عملية لإصلاح عيوب تعليمك المنقوص، وتحقيق أعلى أهدافك في الحياة بنجاح كأولئك الذين نعموا بتعليم رسمي.
- منح ميزة الاستفادة بفلسفة النجاح الناشئة عن الخبرات الحياتية ـ من خلال التجربة والخطأ ـ لأكثر من خمسمائة شخص ناجح من بينهم "هنري فورد"، و"توماس إيه. إديسون"، و"وليام ريجلي" الابن، و"سايروس إتش. كاي. كورتيس"، و"جيه. أوجدين آرمور"، و"إلبرت هوبارد"، و"تشارلز إم. شواب"، و"إف. دبليو. وولورث"، و"فرانك إيه. فاندرليب"، و"إدوارد بوك"، ودكتور "ألكسندر جراهام بيل"، و"كلارينس دارو"، و"لوثر بربانك". فنقدم خطة محددة يمكن لأي شخص يتقاضى راتبًا أسبوعيًّا أو شهريًّا أن يزيد دخله خلالها، وبرضا تام من صاحب العمل.
- تقديم خطة محددة تمكن أي شخص يعمل لصالح آخرين أن يؤسس عملاً خاصًّا به أو يتعلم مهنة، مع تمتعه بفرص أعلى من المتوسطة لتحقيق النجاح في مسعاه. وهي خطة محددة يمكن لأي رجل أعمال أن يحول بها عملاءه إلى زبائن دائمين، وبتعاونهم القائم على الإرادة يمكنهم جلب عملاء جدد قد يصبحوا دائمين أيضًا. وهي خطة محددة يمكن بها لأي مندوب مبيعات يعمل في شركة تأمين على الحياة، أو يقدم خدمة أو سلعة مفيدة أخرى، أن يحول المشترين إلى عاملين ذوي إرادة يساعدونه على العثور على عملاء جدد. وهي خطة محددة تمكن أي صاحب عمل من تحويل موظفيه إلى أصدقاء شخصيين في ظل ظروف تمكنه من جعل العمل يدر مزيدًا من الربح له ولموظفيه.

لقد قدمت إليك هنا بيانًا واضحًا عن وعدي، وأول شرط للاستفادة من هذا الوعد هو أن تقرأ هذا الكتاب مرتين، سطرًا سطرًا، وتفكر فيه وأنت تقرأه!

ما من شيء يحدث أبدًا دون سبب. ولم تشتهر الولايات المتحدة بأنها أكثر البلدان "ثراءً وحرية" في العالم من قبيل المصادفة، فهي بلد ينعم بالرخاء لأسباب محددة مفهومة، وكل سبب منها حددناه بوضوح.

وقد تعد الرغبة في الثروة الوفيرة أنانية، ولكننا نعلم جميعًا أنها رغبة طبيعية. وقد فطن "كارنيجي" إلى هذا الأمر عندما قرر أن يهب ثروته الضخمة، ولكن نظرًا لأنه يسير على هدى حكمته المستقاة من خبراته العملية الطويلة في التعامل مع الناس، فقد أحاط هبته هذه بشروط معينة يتحتم على كل من ينال حظًا منها أن يذعن لها.

وقد تبنى السيد "كارنيجي" طريقة جديدة في توزيع ثرواته لأنه يدرك ضعف البشر النابع من رغبتهم في الحصول على الأشياء دون مقابل، فهو يعلم أن الناس في كل دروب الحياة، وفي كل أوان، طالما سعوا إلى "أرض تتفجر لبنًا وعسلاً".

ويعلم أيضًا أن هبة الثروة في أي شكل من أشكالها دون أي تقدير لها في المقابل من شأنها أن يكون ضررها على من يتلقاها أكثر من نفعها إياه. ولهذا، ربط بحكمة هبته بشروط معينة تحمي من يتلقاها من الضعف الشائع النابع من الرغبة في الحصول على الأشياء دون مقابل.

وبمراجعة السيد "كارنيجي" التاريخ، أدرك أن هذه الرغبة في الحصول على الأشياء دون مقابل كانت هي غاية بحث الكشافة الذين أرسلهم أحد القادة التاريخيين للبحث عن أرض جديدة له ولشعبه بعد معاناتهم طويلاً في بلدهم.

والوصف المبهر للرخاء في تلك الأرض حفز القائد على الحفاظ على وحدة شعبه في وجه المصاعب إلى أن وصلوا إلى غايتهم.

ونظير هذه القصة نراه في هجرة المضطهدين من إنجلترا إلى العالم الجديد، فهم لم يأتوا بحثًا عن أرض ذات رخاء مادي وحسب، بل عن أرض تقدم وفرة من الفرص لتنفيذ المبادرات الشخصية، وممارسة حرية العبادة، وحرية التعبير، وقد عملت الغاية البسيطة من هجرتهم هذه كضمان لنجاح أبرز خطوة لم يسبق لأية جماعة في التاريخ الحديث أن أتخذتها.

وقد طوروا أرضًا ثرية وتنعم بالرخاء، وقد نبع هذا الرخاء من جهودهم فقط لأن مساعيهم كانت قائمة على فلسفة صحيحة، وهدف بناء، واللذين أدركهما "أندرو كارنيجي" بعد مرور عدة قرون، وهو لم يحولهما إلى ثروة ضخمة يكتنزها لنفسه وحسب، بل ترك للشعب الأمريكي الحالي مجموعة بسيطة من القواعد تعد

مفتاحًا رئيسيًا يُمكِّنهم هم أيضًا من اكتساب الثروات.

ونتيجة لكدحهم الريادي الذي استمر لأعوام، بنى أبناء مهاجري التقدم أولئك حضارة لم يشهد تاريخ العالم مثلها، وأنشأوا ثقافة تفوق أعظم الثقافات في كل العصور. ووفروا مستويات معيشة أعلى من أية مستويات عرفها البشر من قبل. وأصبحت المرافق، ووسائل الراحة، والرفاهية، والفرص متاحة لأقل الناس منزلة، والتي لم يعرف مثلها العالم من قبل. وكل هذه المميزات نتجت عن أساس متين ـ أحجار أساس ديمقراطية جديدة ناشئة، ذلك الأمر الجديد على العالم المتمثل في نموذج معدل للدولة المثالية التي قُدِّرَ لها أن تحقق النجاح لكونها عملية.

ولم يشهد تاريخ البشر كله مثل هذه الحضارة. وقد كانت هناك فترات عديدة في التاريخ أعلن فيها عن بدء الحضارة بمصطلحات حماسية، ولكن الحضارة الخاصة بكل عصر من تلك العصور كانت مقتصرة على نسبة قليلة نسبيًّا من الناس.

والفرق بين كل فترة من تلك الفترات في الماضي البعيد والحاضر ـ الذي نتمتع به نحن الآن ـ يكمن في حقيقة أن جموع الناس في الماضي كانوا خاضعين لسادتهم الذين كان أكثرهم طغاة، بينما نتمتع نحن بمستوى معيشة لم يعرفه حتى ملوك تلك الأيام.

ومن ثم فنحن نمثل الاختلاف بين عصور الحضارة الماضية وحضارة اليوم. فتأمل المميزات التي يتمتع بها الشعب الأمريكي حاليًّا، حتى الأدنى منزلة والأكثر تواضعًا من بينهم، فهم يتمتعون بتعليم مجاني، وتسلية مجانية، وإذاعة مسموعة ومرئية، وسيارات، وطائرات، وشبكات طرق سريعة انسيابية، ووسائل اتصال متقدمة، وحرية عبادة. وهذه المميزات وغيرها من الآلاف التي حرم منها المزارعون في الماضي أصبحت الآن ملكية مشتركة بين كل أبناء الشعب الأمريكي.

وهذا الاختلاف ـ الناشئ عن التباين الأساسي في الحوافز والأهداف ـ قد أصبح ممكنًا بسبب التطورات العملية في أسلوب الحياة الأمريكي، والذي لم تشهده أوروبا أو أي مكان آخر في العالم القديم.

ففي أمريكا، صار الرجال والنساء أحرارًا في اتباع المبادئ التي ترضى عنها سرائرهم؛ فأصبحوا يتمتعون بحرية تعبير، وحرية صحافة، وحرية سياسية، وحرية ممارسة لمبادراتهم الخاصة بالدعوة إلى أي أمر يختارونه، وينالون حماية من قبل نموذج حكومي يضمن لهم جني ثمار أعمالهم.

وقد نتج هذا عن حقيقة أن الحرية، والحياة، والاستقلال، والسعي إلى السعادة هى أمور شكلت أساسًا لتطور بلدنا، والذي أصبح برنامج رخائها هو هدف لكل مواطن.

ومـع بـدء العمال التعبير عـن مبادراتهم الخاصـة كأفراد، ثـم كجماعات، ثم كمؤسسـات تنعـم بالأمـن والحماية، مـع تلقي الدعـم المالي مـن العاملين وغير العامليـن، تعلم الموظفون فن البيـع، وفن المنافسة، وفوائد المبـادرات الفردية، وضرورة الإنتاج المتقن لدعم فن التسويق عبر الإعلانات.

وكل هذه العوامل مجتمعة عززت من تصنيع منتجات أفضل بتكلفة أقل، ولهذا يُقبل المزيد من الناس على شراء السلع الأمريكية، ولهذا يتوافر المزيد من فرص العمل.

وهذا، باختصار، هو جوهر النظام الأمريكي ـ إيمان يتم التعبير عنه بشكل جيد، وادخار، وتعاون، وثقة متبادلة، ومبادرات شخصية، وإحساس بالعدالة في العلاقات الإنسانية.

وبفهمنا قصة طريق الثروات وفق أسلوب الحياة الأمريكي، يكون من الضروري على القارئ أن يمد جانبًا من القصة بأفكاره الخاصة وبأن يقارن تصريحاتنا بخبراته هو. وهذا بدوره يجعل من الضروري أن تكون لدى القارئ صورة واضحة لتاريخ مصادر الثروات الأمريكية لكي يضمن حصوله على نصيبه من هذه الثروات.

وبهذه الروح، سوف نقترب من وصف المفتاح الرئيسي، والذي جمعت بواسطته كل الثروات التي عرفها الشعب الأمريكي.

ولنعلم من البداية أنه عندما نتحدث عن "الثروات" نستحضر في أذهاننا كل الثروات، لا تلك المتمثلة في الأرصدة المصرفية والأشياء المادية وحسب.

بل نستحضر ثروتي الاستقلال والحرية، واللتين جعلتانا نملك أكثر مما تملكه أية أمة أخرى.

ونستحضر ثروة العلاقات الإنسانية التي يمارس من خلالها كل مواطن أمريكي ميزة المبادرة الخاصة في أي اتجاه يختاره؛ وثروة نظام الاقتصاد الحر الذي جعل العالم كله يحسد الصناعة الأمريكية؛ وثروات الصحافة الحرة، والمدارس العامة المجانية، وأماكن العبادة الحرة.

وهكذا، عندما نتحدث عن "الثروات"، فإننا نشير إلى الحياة الثرية التي ينعم بها الشعب الأمريكي، ويمكن الحصول عليها بأقل مقدار من الجهد.

وفي الوقت ذاته، فلتع أنه ليس لزامًا علينا تقديم اقتراحات إلى أي أحد حول طبيعة الثروات التي يستهدفها، ولا المقدار الذى يرغب فى الحصول عليه.

ومن حسن الحظ أن أسلوب الحياة الأمريكي يقدم وفرة من الثروات بجميع صورها، وهي ملائمة من حيث الكيف والكم لإشباع كل الرغبات البشرية المعقولة. ولكننا نأمل بصدق أن يتمكن كل قارئ بصورة ما من استهداف نصيبه، لا من الأشياء التي يمكن للمال شراؤها وحسب، بل من الأشياء التي لا يمكنه شراؤها بالمال أيضًا.

وليس لزامًا علينا أن نخبر أي أحد كيف يحيا حياته، ولكننا نعلم من ملاحظتنا لأغنياء وفقراء الشعب الأمريكي أن الثروات المادية وحدها لا تضمن السعادة.

فنحن لم نر قط شخصًا سعيدًا بحق لم ينخرط في تقديم صورة ما من صور الخدمات التي ينتفع بها الآخرون. ونحن نعرف الكثير من أصحاب الثروات المادية الذين لم يجدوا السعادة قط.

ونحن نأتي على ذكر هذه الملاحظات لا للوعظ وإنما لحث أولئك الذين لكونهم وجدوا وفرة عظيمة من الثروات المادية في أمريكا، قل تقديرهم إياها، ولحث أولئك الذين غفلوا عن رؤية الأشياء الثمينة في الحياة التي لا يمكن اكتسابها إلا من خلال الثروات المعنوية السالف ذكرها.

ورغم أن الشعب الأمريكي يتمتع حقًّا بأعلى مستويات معيشية في العالم، فإننا لا نقنع بهذا المستوى، ونعزم على وصف طريقة يمكننا من خلالها النهوض به.

وفي الصفحات العديدة التالية، سوف ترى كيف يمكنك أنت أيضًا المساهمة في تحسين أسلوب الحياة الأمريكي، وتحسين حياة كل من تربطك بهم علاقات وثيقة.

الفصل الأول

بداية كل الثروات

إنك فتحت هذا الكتاب طلبًا لـ "المفتاح الرئيسي للثروات"! وفتحته بسبب ذلك الدافع الإنساني إلى نيل أفضل الأشياء في الحياة، والتي تعد رغبة عامة بين الناس جميعًا. وبعضكم يرغب في نيل الأمن الاقتصادي الذي يمكن للمال وحده أن يوفره.

وبعض منكم يرغب في إيجاد منفذ لمهاراته حتى يستمتع بتكوين ثرواته.

وبعض منكم يسعى إلى الطريقة السهلة لنيل الثروات، أملاً في العثور عليها دون بذل شيء في المقابل؛ وهذه رغبة عامة أيضًا، ولكنها رغبة آمل أن تغيرها من أجل مصلحتك؛ حيث إنني تعلمت من تجاربي أنه لا يوجد شيء يُنال دون مقابل.

ولا يوجد سوى طريق مؤكد واحد لنيل الثروات، ويمكن فقط لمن لديهم ما أسميته بالمفتاح الرئيسي للثروات أن يحصلوا عليها.

وهذا "المفتاح الرئيسي" أداة إبداعية يمكن لمن يملكها فتح الأبواب التي يوجد خلفها حلول لكل مشكلاته. وقواه السحرية تفوق قوى "هوديني" نفسه.

فهو يفتح الباب لصحة جيدة.

ويفتح الباب للحب والرومانسية.

ويفتح الباب للصداقة من خلال توضيح السمات الشخصية والخلقية التي تُكون الأصدقاء.

ويبين الطريقة التي يمكن بها تحويل كل أزمة، وفشل، وخيبة أمل، وخطأ ناتج عن الحكم على الأمور، وهزيمة سابقة إلى ثروات لا تقدر بثمن.

ويعيد إشعال الآمال المنقضية لدى كل الآملين، ويبين الوصفة التي يمكن للمرء بها أن "يجذب" المخزون العظيم من الذكاء المطلق ويستفيد به، وذلك من خلال

الحالة العقلية التي تعرف بالإيمان. وهو يعلو بالأناس المتواضعين إلى مراتب السلطة، والشهرة، والحظ السعيد.

ويتحكم في الزمن ويجدد روح الشباب لدى من هرموا مبكرًا.

ويقدم طريقة تُمكن المرء من التحكم التام والكامل في عقله، ومن ثم يكتسب سيطرة لا نظير لها على عواطف قلبه وقوة تفكيره.

ويسد النقص لدى من لم يحصلوا على تعليم جيد في المدارس الرسمية، ويضعهم بصورة جوهرية على بساط الفرص التي يتمتع بها من نالوا تعليمًا أفضل.

وأخيرًا، يفتح الأبواب الواحد تلو الآخر لما أسميه بالثروات العظيمة الاثنتي عشرة في الحياة، والتي سأصفها لك بالتفصيل في وقت قليل.

وأنصت جيدًا لما سأقوله. ولا تنصت بآذان مفتوحة وحسب، بل بعقل متفتح وقلب متقد، متذكرًا أن المرء لا يمكنه سماع ما ليس لديه استعداد لسماعه. وهذا الاستعداد يشتمل على الكثير من الأمور، ومن بينها الإخلاص للغاية، وتواضع القلب، والوعي التام بحقيقة أن ما أحد يعلم كل شيء - فالمعرفة البشرية مجتمعة لم تكن كافية لحمايتنا من تدمير كل منا للآخر خلال الحروب، أو لمنعنا من الخداع وسرقة ثمار عمل الآخرين. وسوف أحدثك عن حقائق، وأصف لك العديد من المبادئ التي ربما لم يسمع عنها كثير من الناس، لأنها معروفة فقط لدى أولئك الذين هيئوا أنفسهم لتقبل النصيحة التي عرضتها على عدد قليل ولكن متزايد من الناس الذين حصلوا على درجة الزمالة.

الحصول على درجة الزمالة

تتشكل الزمالة من رجال ونساء من جميع دروب الحياة، ومن كل الجنسيات والمذاهب. وغايتها هي توضيح المنافع المتاحة من خلال روح مشاركة الحكمة العالمية. وهذه الزمالة ليست طائفية أو تجارية. وأعضاؤها يعملون بصورة فردية. وليست لها قادة مخولون بسلطة، ولكن كل من هو مؤهل لنيل درجة الزمالة يصبح قائدًا على نفسه. والشرط الوحيد المطلوب لنيلها هو مشاركة كل المؤهلين لنيلها الآخرين المنافع التي حصلوا عليها خلال تلك الجلسات التعليمية، بقدر ما يجدون من الأشخاص الذين لديهم استعداد لتهيئة أنفسهم لتلقي هذه المنافع.

وتُعدُّ الزمالة الرجال والنساء للارتباط بعضهم ببعض كإخوة وأخوات. وهي تدرك أن الوفرة العظيمة في الثروات المادية متاحة للجميع، وتقدم خطة عقلانية

تمكن كل شخص من نيل نصيبه من تلك الثروات بما يتناسب مع مواهبه، كما يتم التعبير عنها من خلال خدمات نافعة.

وهي تنبذ فكرة الحصول على الكثير بالقليل والقليل بالكثير، ولكنها أيضًا تثني كل من يسعون إلى الحصول على الأشياء دون مقابل عن عزمه هذا. وتحجب الثروات عن الأشخاص الذين يحثهم الطمع على السعي إلى نيل ما يزيد على ما يمكنهم الاستفادة به لتحقيق أمنهم الاقتصادي، وتشجعهم على توفير الفرص التي يمكن للآخرين من خلالها تحقيق مثل هذا الأمن.

ولدى الزمالة مهمة هائلة، فالحضارة يجب أن تبقى وتتقدم، لا أن تتخلف. ويجب علينا تعلم التعايش معًا؛ حتى يمكننا السير يدًا بيد، والقيام بعمل العالم، وحصاد مكافآتنا دون فقر، ودون مشقة، ودون خوف أو ارتعاد.

وقد تعلم أعضاء الزمالة فعل هذا دون معاناة فقدان متع العيش، أو التضحية بأي من حقوقهم كأفراد. وقد اكتشفوا أن درب الزمالة هو المسار الوحيد لنيل السعادة.

وقد جئت لأخبرك عن الزمالة ولأضع بين يديك ما وصفته بالثروات العظيمة الاثنتي عشرة.

الأنفس العديدةَ التي توجهك

قبل أن أصف لك الثروات العظيمة الاثنتي عشرة، دعني أبين لك بعض الثروات التي تملكها بالفعل، وهي ثروات قد لا تكون مدركًا إياها.

أولاً، فلتدرك أن كل واحد منا هو شخصية جمعية، رغم أنك قد تعد نفسك شخصية واحدة. وأنت ـ وكل شخص آخر ـ تتكون من شخصيتين متباينتين على الأقل، والكثيرون يمتلكون أكثر من ذلك.

وتوجد تلك النفس التي تراها في المرآة. وهذه نفسك البدنية، ولكن ما هي إلا منزل تسكنه أنفسك الأخرى. وفي هذا المنزل يعيش فردان على الأقل، وهما دائما الصراع مع بعضهما.

وأحدهما شخص سلبي يفكر، ويتنقل، ويحيا في جو من الخوف، والشك، والفقر، والعلل. وهذه النفس تتوقع الفشل، ونادرًا ما يخيب توقعها. وهي تفكر في ظروف الحياة التي لا تريدها ولكنها مجبرة على قبولها مثل الفقر، والطمع، والخرافات، والخوف، والشك، والقلق، والاعتلال الجسدي.

والآخر هو "نفسك الأخرى" ، وهو شخص إيجابي يتحدث بمنطق الرخاء، والصحة الجيدة، والحب والصداقة، والإنجاز الشخصي، والرؤية الإبداعية، وخدمة الآخرين، وهو من يوجهك دون تضليل إلى الحصول على كل هذه النعم. وهذه هي النفس القادرة وحدها على إدراك وتقييم الثروات العظيمة الاثنتي عشرة. وهي النفس الوحيدة القادرة على تسلم المفتاح الرئيسي للثروات.

وليست هاتان الشخصيتان اللتان أتحدث عنهما شخصيتين خياليتين، بل هما حقيقيتان؛ لأن البحث العلمي في حقائق لا شك فيها أثبت وجودهما. وربما سمعت عن "مارتن سليجمان" ، وهو عالم نفس وباحث طبي مشهور ظل يدرس آثار التفاؤل - أو التفكير الإيجابي - لمدة تزيد على الخمسة وعشرين عامًا. وما أبحاثه إلا مثال علمي من العديد من الأمثلة المتاحة التي أظهرت أن القوة التي تمتلكها أفكارنا من شأنها التحكم في مصائرنا.

إذن لديك العديد من الممتلكات الثمينة الأخرى التي ربما لا تعي بوجودها، وهي ثروات خفية قد لا تدركها أو تستفيد بها. ومن هذه الثروات وجود محطة إذاعة مسموعة حديثة للنقل والاستقبال وهي قوية جدًّا لدرجة أنها قد تستقبل وترسل الذبذبات الفكرية إلى أي مكان في العالم، بالإضافة إلى امتلاكها قدرة كامنة على الوصول إلى الذكاء المطلق والتناغم مع قواه الهائلة.

وتعمل محطتك الإذاعية هذه بصورة آلية ومستمرة، في يقظتك وفي منامك على حد سواء. وهي تكون خاضعة طوال الوقت لتحكم إحدى الشخصيتين الرئيسيتين لديك، إما الشخصية السلبية وإما الإيجابية. وعندما تتولى شخصيتك السلبية السيطرة، فإن محطتك الإذاعية تلتقط الذبذبات الفكرية السلبية فقط، والتي يرسلها مئات الملايين من الشخصيات السلبية الأخرى في كل أنحاء العالم. وهذه الذبذبات يتم قبولها، والتصرف وفقها، وترجمتها إلى معادلاتها المادية التي تتخذ صورة ظروف حياة لا ترغب فيها.

وعندما تتولى شخصيتك الإيجابية السيطرة، فإن محطتك الإذاعية تلتقط الذبذبات الفكرية الإيجابية فقط، والتي يبعثها الملايين من الشخصيات الإيجابية الأخرى في كل أنحاء العالم، وهذه الذبذبات تتم ترجمتها إلى معادلاتها المادية المتمثلة في الرخاء، والصحة الجيدة، والحب، والأمل، والإيمان، وراحة البال، والسعادة - وهي القيم الحياتية التي تبحث عنها أنت وكل شخص طبيعي آخر.

الالتزام بالمشاركة في الثروات

لماذا ينبغي عليك أن تؤمن بما أقوله لك؟ ولماذا يجب عليك الثقة بأنني أقدم لك الدروس التي تحتاج إليها للنجاح؟ كما تعلم، إنني أعد أحد أكثر الناس ثراءً ونفوذًا في العالم. ورغم هذا، لم أولد ثريًّا.

فقد ولدت في فقر وأمية، وتعليمي الرسمي مقتصر على المعرفة التي حصلت عليها في مدرسة إقليمية. وكان العالم كله ـ على قدر معرفتي ـ لا يتجاوز حدود الغابات المحيطة بالمقاطعة التي ولدت فيها، ثم جاء الحب إلى قلبي، وجاء معه تأثير أعظم شخص تمنيت أن أعرفه. وأصبحت هذه المرأة زوجتي ومنارة هداية لي؛ فقد جاءت من عالم خارج عالمي ـ وهو عالم لم أشك في وجوده. كانت امرأة ذات ثقافة وعلم. وتعلمت منها بعض أسرار علم الأحياء، والكيمياء، والفلك، والفيزياء. ودخلت في أعماق روحي وكشفت لي عن تلك "النفس الأخرى" التي ما كنت أعلم عنها شيئًا.

وخطوة بعد خطوة، وبصبر وحب، نقلتني إلى بساط أعلى من التفاهم، إلى أن صرت بعد وقت طويل مهيئًا لتلقي الهبة العظمى التي سأشركك فيها آملاً أن تصبح ثريًّا مثلي.

ومع هذه النعمة، جاءت أيضًا مسئولية تتضمن التزامًا بكشف أسرار ما أسميته "المفتاح الرئيسي العظيم" لكل من هو مهيأ منا لتلقيه، ولكن دعني أحذرك من أن المفتاح الرئيسي هذا لا يمكن لأحد الاحتفاظ به إلا من قبلوا الالتزام بمشاركته مع الآخرين. ولا يحق لأحد استخدامه بصورة أنانية ولتعظيم ذاته وحده.

ولا بد وأن مؤسسي حركة نادى الروتاري قد أدركوا منافع المشاركة؛ فقد كان شعارهم هو "ينتفع أكثر من يخدم على نحو أفضل". ولا بد أن كل ملاحظ عن قرب قد أدرك أن كل النجاحات الفردية التى دامت طويلاً بدأت من خلال التأثير الخيّر لأفراد آخرين، ومن خلال شكل من أشكال المشاركة.

وكانت فرصتي العظيمة تكمن في استعداد زوجتي لمشاركتي في المعرفة التي اكتسبتها، إضافة إلى المعرفة التي اكتسبتها من المبادئ التي جعلت المفتاح الرئيسي في متناول يدي.

وربما تكمن فرصتك أنت في استعدادي لمشاركتك تلك المعرفة. ولكن تذكر أنني لم آتِ لمنحك الثروات المادية وحسب، بل جئت لأشاركك المعرفة التي

قد تمكنك من اكتساب الثروات ـ كل الثروات ـ من خلال التعبير عن مبادرتك الشخصية الخاصة. وهذه أعظم هبة على الإطلاق! وهي النوع الوحيد من الهبات التي يمكن لأي شخص ينعم بمميزات تحظى بها أمة عظيمة كأمتنا أن يتوقعها؛ فهنا نجعل كل الأشكال المحتملة للثروات متاحة للبشر، وهي متوافرة لدينا بمقادير عظيمة.

لذا، أظنك أنت أيضًا تتمنى أن تصبح ثريًّا.

دعنا نصبح شركاء في تحقيق رغبتك: لأنني اكتشفت الطريق إلى كل الثروات. ولهذا أنا مستعد للعمل كمرشد لك.

لقد سعيت إلى طريق الثروات بطريقة صعبة قبل علمي بأن هناك طريقًا مختصرًا يمكن الاعتماد عليه وكان باستطاعتي أن أسلكه لو أن أحدًا أرشدني إليه مثلما آمل أن أرشدك أنا إليه.

وقبل البدء في رحلتنا إلى أرض الثروات، يجب علينا أن نقوم بجرد الثروات لكي نستطيع التعرف على الطبيعة الحقيقية لها؛ فمن المهم أن نكون مستعدين للتعرف على الثروات عندما تكون قريبةً منا.

ويعتقد بعض الأشخاص أن الثروات تكمن في المال وحده. ولكن الثروات الدائمة، بمفهومها الواسع، تكمن في عديد من القيم الأخرى غير تلك الأمور المادية، وأود أن أضيف إلى هذا أنه بدون تلك القيم المعنوية الأخرى، لن يجلب المال السعادة التي يعتقد بعض الأشخاص بأنه قادر على جلبها.

وعندما أتحدث عن "الثروات"، تحضرني الثروات الأعظم التي جعل أصحابها الحياة تمنحها لهم، مما أدى بهم إلى نيل حياة من السعادة التامة الكاملة. وأنا أسمي هذه الثروات بـ "الثروات العظيمة الاثنتي عشرة في الحياة"، وأتمنى بصدق أن أتشاركها مع كل من لديهم استعداد لتلقيها، سواء كلها أم جزء منها.

وقد تعجب من استعدادي لمشاركتك، ولذا سأخبرك بأن المفتاح الرئيسي للثروات يمكن مالكيه من أن يضيفوا إلى مخزون الثروات الخاصة بهم كل شيء ذي قيمة يشاركونه مع الآخرين. وهذا من أغرب حقائق الحياة، ولكنه حقيقة ينبغي على كل واحد منكم أن يدركها ويحترمها إذا كان يأمل في الاستفادة من قوتها.

الفصل الثاني

الثروات الاثنتا عشرة العظيمة في الحياة

١. التوجه العقلي الإيجابي

كل الثروات ـ مهما كانت طبيعتها ـ تبدأ كحالة عقلية، ولنتذكر أن الحالة العقلية هي الأمر والشيء الوحيد الذي للمرء حق كامل لا نزاع فيه في التحكم به. وهو لأمر بالغ الأهمية أن نعي أنه لا أحد منا يملك التحكم في أي شيء سوى القوة التي تشكل أفكارنا وميزة تنسيقها وفق اختيارنا.

والتوجه العقلي مهم لأنه يحول العقل إلى ما يشبه المغناطيس الكهربائي الذى يجذب مماثلاته من الأفكار والأهداف المهيمنة، ويجذب أيضًا مماثلاته من المخاوف، والقلق، والشكوك.

والتوجه العقلي الإيجابي هو نقطة الانطلاق لكل الثروات، سواء أكانت ثروات ذات طبيعة مادية أو معنوية. وهو يجذب ثروة الصداقة الحقيقية والثروات التي يبحث عنها المرء أملاً في تحقيق إنجازات مستقبلية. وهو يوفر الثروات التي قد يجدها المرء في الطبيعة، كالليالي المقمرة، والنجوم التي تسبح في السماء، والتضاريس الجميلة، والآفاق البعيدة.

وهو يجذب الثروات التي توجد في العمل الذي يختاره المرء؛ حيث إن العمل يُمكّن المرء من التعبير عن روحه بأسمى الطرق.

ويجلب ثروة التناغم إلى العلاقات العائلية؛ حيث يعمل كل أفراد العائلة معًا بروح من التعاون الودود.

ويبني ثروة التحرر من الخوف، وثروة الحماس، سواء الإيجابي أو السلبي.
ويلهم ثروة الغناء والضحك، وكلتاهما تعبر عن حالة عقلية.
ويمنحك ثروة الانضباط الذاتي، التي يعرف المرء من خلالها أنه بإمكان العقل تحقيق أية غاية منشودة إذا تولى أمرها ووجهها بعزم شديد.
ويستخرج ثروة اللعب، والتي تُمكّن المرء من تنحية أعباء الحياة كلها والعودة إلى الطفولة مرة أخرى.
ويمنحك ثروة اكتشاف المرء لـ "نفسه الأخرى" ـ وهي نفس لا تعرف حقيقة تسمى بالفشل الدائم.
ويكسبك ثروة الإيمان بالكون، والذي يعد عقل الفرد جزءًا دقيقًا منه.
ويمنحك ثروة التأمل، وهي الرابطة التي يمكن للمرء بها طلب الإمداد الكوني من الذكاء المطلق واستخدامه متى شاء.
وهذه الثروات وكل ما سواها يبدأ اكتسابها بتوجه عقلي إيجابي. ولهذا، لا عجب أن يحتل التوجه العقلي الإيجابي المقام الأول في قائمة الثروات الاثنتي عشرة.

٢. الصحة البدنية السليمة

تبدأ الصحة السليمة بـ "وعي صحي" يقوم به عقل يفكر في الصحة، لا في المرض. وهي تتطلب اعتدالاً في المأكل، والتزام بأداء أنشطة بدنية.

٣. انسجام العلاقات الإنسانية

يبدأ الانسجام مع الآخرين بالانسجام مع النفس. وكما قال شكسبير ـ وتوجد فوائد مترتبة على اتباع هذه القاعدة ـ : "يجب على المرء أن يصدق مع نفسه، وأن يتبع هذا الأمر كما يتبع الليل النهار، ومن ثم لن يكذب على أي أحد".

٤. التحرر من الخوف

لا يُعَدُّ مَنْ يخشى أي شيء حرًا. والخوف نذير شر، وأينما ظهر فعلى المرء أن يجد سببًا للتخلص منه قبل أن يستطيع أن يصبح ثريًا بالمعنى الصحيح للكلمة. والمخاوف الأساسية السبعة التي كثيرًا ما تثار في عقولنا هي: (١) خوف الفقر،

(٢) خوف التعرض للنقد، (٣) خوف اعتلال الصحة، (٤) خوف فقدان الحب، (٥) خوف فقدان الحرية، (٦) وخوف التقدم في العمر، (٧) خوف الموت.

٥. الأمل في الإنجاز

إن أعظم أشكال السعادة يأتي كنتيجة للأمل في إنجاز بعض الرغبات التي لم تحقق بعد. والشخص الذي لا يمكنه التطلع إلى المستقبل أملاً في أن يصبح الشخص الذى يحب أن يكونه، أو إيمانًا بتحقيق الأهداف التي فشل في الوصول إليها في الماضي، يعد شخصًا فقيرًا بصورة تفوق الوصف.

٦. القدرة على الإيمان

إن الإيمان هو الصلة بين العقل الباطن والكون العظيم. وهو التربة الخصبة في حديقة العقل الإنساني التي تنتج منها كل ثروات الحياة، و"إكسير الخلود" الذي يمنح القوة والعمل الإبداعي لتفعيل الأفكار. والإيمان هو الأساس في كل المعجزات المزعومة، وفي عديد من الأمور الغامضة التي لا يمكن شرحها بالقواعد المنطقية أو العلمية. وهو "المادة الكيميائية" الروحانية التي ـ عندما تمزج بالصلاة ـ تمنح المرء صلة مباشرة فورية بربه.

الإيمان هو القوة التي تحول الطاقات العادية إلى معادلاتها الروحانية.

٧. الاستعداد إلى مشاركة النعم

من لم يتعلموا مشاركة ما لديهم مع الآخرين، لم يعرفوا الطريق الحقيقي إلى السعادة؛ لأن السعادة تنبع من المشاركة وحسب. وكل الثروات يمكن تزيينها ومضاعفتها بمجرد مشاركتها مع الآخرين حيثما كانت قادرة على نفعهم. والمساحة التي يشغلها المرء في قلوب الآخرين تتحدد بدقة بالخدمات التى يقدمها إليهم من خلال مشاركته إياهم نعمه بشكل أو بآخر.

والثروات التي لا يتم التشارك فيها، سواء أكانت مادية أم معنوية، تذبل وتموت كوردة على جزع تالف؛ لأن أحد القوانين الأولى للطبيعة هو أن الركود والإهمال

يؤديان إلى التحلل والموت، وهذا القانون ينطبق على الممتلكات المادية مثلما ينطبق على الخلايا الحية لكل الكائنات.

٨. العمل المحبب

لا أحد أشد ثراءً ممن وجد عملاً محببًا وانهمك في أدائه. والعمل أسمى أشكال التعبير الإنساني عن الرغبات. وهو الصلة بين طلب كل الحاجات الإنسانية وتلبيتها، والسابق لكل تقدم إنساني، والوسط الذي يوهب فيه الخيال جناحين للعمل. وكل الأعمال المحببة مقدسة لأنها تجلب متعة التعبير عن الذات.

٩. العقل المتفتح على كل الموضوعات

لا يتمتع بسمة التسامح، الذي يعد من أسمى سمات الثقافة، إلا من يملك عقلاً متفتحًا على كل الموضوعات في كل الأوقات. ولا أحد غير من يملك عقلاً متفتحًا يصبح مثقفًا حقيقيًّا، ومن ثم يصبح مستعدًّا لنيل أعظم الثروات في الحياة.

١٠. الانضباط الذاتي

من لا يتقن الانضباط الذاتي قد لا يتقن أي شيء. ومن يملكون زمام أنفسهم قد يملكون زمام مصائرهم الدنيوية. ويكمن أسمى أشكال الانضباط الذاتي في التعبير عن تواضع القلب حينما يحوز المرء ثروات عظيمة أو يفاجأ بما شاع تسميته بـ "النجاح".

١١. القدرة على فهم الناس

إن الأثرياء بفهمهم للناس دائمًا ما يدركون أن الناس جميعهم متشابهون على نحو أساسي في كونهم ناشئين عن أصل واحد؛ أن الأنشطة الإنسانية جميعها نابعة من إلهام دافع أو أكثر من الدوافع التسعة الأساسية في الحياة، وهذه الدوافع هي:

عاطفة الحب
الرغبة في التزاوج
الرغبة في الكسب المادي
الرغبة في البقاء
الرغبة في حرية الجسد والعقل
الرغبة في التعبير عن الذات
الرغبة في نيل حياة خالدة بعد الممات
عاطفة الغضب
عاطفة الخوف

ويجب على من يدركون ما يحفز الآخرين أن يدركوا أولاً ما يحفزهم هم.

والقدرة على فهم الآخرين تمحو العديد من الأسباب الشائعة للتباعد بين الناس. وهي قوام كل الصداقات، وأساس كل انسجام وتعاون، ومهمة بصورة أساسية في كل أشكال القيادة التي تدعو إلى التعاون الودود.

١٢. الأمن الاقتصادي

وآخر ثروة ـ رغم أنها ليست الأقل أهمية من بين الثروات الاثنتي عشرة ـ هي ثروة الأمن الاقتصادي.

ولا يتحقق الأمن الاقتصادي بالمال وحسب، بل بالخدمات التي يقدمها المرء؛ فالخدمة النافعة يمكن تحويلها إلى كل أشكال الحاجات الإنسانية، سواء باستخدام المال أو بدون استخدامه.

ولم يحقق "هنري فورد" الأمن الاقتصادي لأنه يتحكم في ثروة واسعة من المال، بل لسبب أفضل وهو تقديمه لفرص وظيفية مربحة لملايين الرجال والنساء، ولكونه أول من صنع سيارات تنال ثقة أعداد غفيرة من الناس. والخدمة التي قدمها اجتذبت المال الذي يملكه الآن. وهكذا يجب أن يتحقق الأمن الاقتصادي الدائم.

وسوف أقدم لك المبادئ التي يمكن بها الحصول على المال وعلى كل أشكال الثروات الأخرى، ولكن يجب عليك أولاً أن تكون مستعدًا لتطبيق هذه المبادئ.

ويجب أن يكون عقلك مهيئًا لقبول الثروات كتهيؤ التربة لزراعة البذور. وربما سمعت تعبير "عندما يكون الطالب مستعدًّا للتعلم، يظهر المعلم".

وهذا لا يعني أن الأمور التي قد يحتاج المرء إليها ستظهر دون سبب: فهناك اختلاف شاسع بين "حاجات" المرء واستعداده لتلقيها. والخطأ في فهم هذا الاختلاف هو خطأ يفقدك المنافع الكبرى التي أحاول نقلها إليك.

تحدي اعتناق أفكار جديدة

قد يبدو هذا الأمر غريبًا بالنسبة لك في البداية، ولكن ينبغي عليك ألا تصبح محبطًا؛ لأن كل الأفكار الجديدة تبدو غريبة. وإذا شككت في قابلية هذا المنهج للتطبيق، فلتستمد شجاعتك من حقيقة أنه قد جلب لي الثروات بمقادير وافرة.

ولطالما كان التقدم الإنساني بطيئًا؛ لأن الناس عازفون عن تقبل الأفكار الجديدة.

فعندما أعلن "صامويل مورس" اكتشافه التلغراف، بدلاً من أن يرحب به العالم، سخروا منه؛ فهم لم يروا مثل هذا الجهاز من قبل، وكان شيئًا غير عادي وجديدًا، ولهذا أثار في نفوسهم الشبهات والشكوك.

وقد سخر العالم أيضًا من "ماركوني" عندما طور نظام "مورس". وحدث الأمر ذاته مع الرجل الذي نعده اليوم عبقريًّا لا نظير له، ألا وهو "توماس إيه. إديسون". ولم ينل تكريمًا في عصره، بل سُفِّهَ لاختراعه المصباح الكهربي. وهل رحب العالم بعربة "فورد" التي تسير بلا حصان؟ لا، فقد لاقى الأمر ذاته!

إذن، لا عجب أن تقابل الآلة الطائرة التي اخترعها "ولبر" و"أورفيل رايت" الأسطوريان بالسخرية. وفي الواقع، رفض مراسلو الصحف حضور عرض تلك الطائرة السخيفة.

وكان المذياع ـ بدلاً من تقديره لكونه معجزة ـ يرى كلعبة لتسلية الأطفال، لا أكثر.

وقد ذكرت هذه الأمثلة في حال ما إذا كنت تظن ـ نظرًا لكون التاريخ منبهرًا جدًّا بهذه الاختراعات الرائعة في كل أنحاء العالم ـ أن الناس في تلك الأيام كانوا يشعرون بالأمر ذاته.

لا، بل ما قدموه لنا كان جديدًا وغير مألوف. وما أقدمه إليك جديد أيضًا، وأنا أحذرك أن تشعر بالتثبيط، فالأشياء غير المألوفة لا تستحق منا دائمًا الشك والنبذ. فلتتبع فكرتي، وتقبل فلسفتي، وكن واثقًا بأنها ستنجح معك مثلما نجحت معي.

وبعملي كمرشد لك، يجب عليَّ تلقي تعويض عن جهودي في صورة فوائد مماثلة للفوائد التي تلقيتها مني. وقانون التعويضات الأبدي يكفل هذا الأمر. وقد لا أنال تعويضي منك مباشرة، بل قد أناله في صورة ما؛ لأن هناك جانبًا من النظام الكوني العظيم يقول إنك لن تقدم أية خدمة نافعة إلى أي أحد دون تعويض عادل. وقد قال "إيمرسون": "افعل الأمر، وسوف تنال القوة".

وبغض النظر عما سأناله نظير محاولتي مساعدتك، فهناك مسألة التزام أدين بالوفاء به للعالم نظير النعم التي أسبغها عليَّ. وإنني لم أكتسب ثرواتي دون مساعدة العديد من الناس. وقد لاحظت أن كل من اكتسبوا ثروات دائمة قد ارتقوا سلم الرخاء بمساعدة يدين امتدتا لهم: أما الأولى فقد امتدت إلى أعلى لتلقي مساعدة الآخرين الذين وصلوا إلى القمة، وأما الأخرى فهي ممتدة إلى أسفل لمساعدة من لا يزالون يتسلقونه.

لذا، دعني أنصحك يا من تسير على طريق الثروات أن عليك أنت أيضًا أن تسير ويداك ممتدتان؛ لتعطي وتتلقى المساعدة. ومن الحقائق المعروفة أن لا أحد ينال نجاحًا دائمًا أو يكتسب ثروات دائمة دون مساعدته الآخرين الذين يسعون إلى هذه الغايات المنشودة. ولكي *يأخذ* المرء، عليه أولاً أن *يعطي*! وإنني أنقل إليك هذه الرسالة اليوم لكي أعطيك!

والخطوة التالية التي يجب عليك اتخاذها في عملية "تهيئة" عقلك لتلقي الثروات هي تعلم الممارسات التسع لتلقي مكافآت الحياة.

وهي تنفعني في اليقظة وعند نومي، وتقيني من الخوف، والحسد، والطمع، والشك، والتردد، والتسويف. وقد ألهمتني للتقدم في مبادراتي الشخصية، وحافظت على فاعلية خيالي، وقدمت لي وضوح الغاية والإيمان لضمان الإنجاز. وكانت "المهيئات" الحقيقية لعقلي، والمكونات لتوجهي العقلي الإيجابي!

الفصل الثالث

الممارسات التسع لنيل مكافآت الحياة

أود أن أشاركك هذه الممارسات التي أستخدمها للحفاظ على نظرتي الإيجابية للحياة. وأول ممارسة هي **الامتنان**، وهي تعني التعبير عن الامتنان لكل ما أنعمت الحياة به عليك. وفي كل يوم، أعبر عن تقديري لما نلته، فأقول:

"كان اليوم جميلاً".

"لقد أنعمت عليَّ بصحة الجسد والعقل".

"لقد منحتني الطعام والملبس".

"لقد قدمت لي فرصة أخرى لخدمة الآخرين".

"لقد منحتني راحة البال والتحرر من كل المخاوف".

"ولهذه النعم، أشعر بالامتنان".

والممارسة الثانية هي ممارسة **الرخاء المادي**. ففي كل يوم، يجب عليك أن تضبط عقلك على الوعي بالرخاء والسعة، والتحرر من مخاوف الفقر والعوز.

والممارسة الثالثة هي ممارسة **الصحة البدنية السليمة**. فلتكن واعيًا في كل يوم بكيفية معاملتك لجسدك، وما تتناوله من طعام، وكيفية إدارتك للضغوط. والوعي بصحتك يساعدك على تقدير قيمتها والمحافظة عليها.

وأما الممارسة الرابعة فهي ممارسة **راحة البال**. فلتحاول الحفاظ على خلو عقلك من كل المثبطات والقيود التى تفرضها على نفسك. فأنت بذلك ستوفر لجسدك وعقلك راحة تامة.

والممارسة الخامسة هي **الأمل**. فلتكن ممتنًا لتلبية رغباتك يومك، وللأمل في تحقيق أهداف غدك.

والممارسة السادسة هي **الإيمان**، مهما يكن معناه بالنسبة لك. وإنني ممتن لله للهداية التي منحني إياها، ولإلهامه لي القيام بما كان فيه نفع لي، ولرده لي عن القيام بما كان فيه مضرة لي، لو أنني قمت به.

وأما الممارسة السابعة فهي **الحب**. ولا يقتصر هذا على الحب الرومانسي وحسب، بل يشمل أيضًا حب الوطن، والعائلة، والأصدقاء، وكل البشر. وكن ملهمًا لمشاركة ثرواتك مع كل من تتصل بهم. وكن على وعي بكل صور المحبة في حياتك، والتي تجعل الحياة أكثر عذوبة وتعزز من علاقاتك مع الآخرين.

والممارسة الثامنة هي **الرومانسية**. وماذا لدينا لنقوله غير أن الرومانسية هي ما يجدد روح الشباب لدينا رغم مرور السنوات.

وأخيرًا، الممارسة التاسعة هي **الحكمة الشاملة**، والتي تحول كل تجارب الفشل، والهزيمة، والخطأ في الحكم على الأمور والفعل، والمخاوف، والأخطاء، وخيبة الأمل، والكوارث على اختلاف طبيعتها إلى مصدر قوة دائم ذي قيمة لا تقدر بثمن. وبالنسبة لي، قد طورت هذه الأحداث من استعدادي وقدرتي على إلهام الآخرين وحثهم على تولي زمام عقولهم واستخدام قواها لنيل ثروات الحياة. وتقدم لي الحكمة ميزة مشاركة كل نعمي مع من لديهم استعداد لتلقيها، ومن ثم إثراء ومضاعفة نعمي على قدر نفعها للآخرين.

وأشعر بالامتنان للحكمة الشاملة التي كشفت لي أنه لا توجد تجربة إنسانية تصير عائقًا، وأن كل التجارب يمكن تحويلها إلى خدمة نافعة، وأن قوة التفكير هي القوة الوحيدة التي يتحكم فيها المرء تحكمًا تامًا، وأنها يمكن أن تترجم إلى سعادة متى شاء، وأنه لا حدود لقوة العقول سوى تلك التي توجد داخل عقول البشر.

وهذه الممارسات التسع تكيف عقلك على تلقي منافع الثروات الاثنتي عشرة، وهي تعمل كوسط يمكنك من خلاله المحافظة على تركيز عقلك على الأشياء التي تنشدها، والابتعاد عن الأشياء التي لا ترغب فيها، وتمدك بمناعة مستمرة ضد كل أشكال التوجه العقلي السلبي، ومن ثم تقضي على كل من بذور الأفكار السلبية وما نما منها في تربة عقلك. إنها تساعدك على المحافظة على تركيز عقلك على غايتك الكبرى في الحياة، وتقدم أتم وسيلة لتحقيق تلك الغاية. وهي تحافظ على سلامك مع نفسك، ومع العالم، وتبقيك منسجمًا مع ضميرك.

وتكشف تلك الممارسات عن وجود تلك "النفس الأخرى" التي تفكر، وتتحرك، وتخطط، وترغب، وتتصرف من خلال دافع قوة تدرك أنه لا توجد حقيقة تسمى بالمستحيل. وقد أثبتت مرارًا وتكرارًا أن كل كارثة تحمل معها بذور منفعة معادلة لها؛ لذا، فعندما تباغتك الكارثة ـ مثلما تباغت أي شخص آخر ـ فلن تفزع منها، بل ستبدأ على الفور في البحث عن "بذور المنفعة المعادلة لها" وتزرعها حتى تصير فرصة كزهرة كاملة التفتح. وهذه هي الكيفية التي ساعدتني بها تلك الممارسات على الاحتفاظ بنظرتي الإيجابية.

كيفية الاستفادة من الثروات الاثنتي عشرة

والآن، دعنا نستمر في سرد قصتنا بوصف الفلسفة التي يجب على المرء تبنيها لكي يكتسب الثروات الاثنتي عشرة.

ولقد وصفت طريقة لإعداد العقل لتلقي الثروات، ولكن هذه مجرد بداية للقصة، وأنا لم أشرح بعد كيف يمكن للمرء امتلاك الثروات والاستفادة بها استفادة قصوى.

وقد بدأت هذه القصة فى حياة "أندرو كارنيجي"، وهو أحد فاعلي الخير العظماء، ونتاج مثالي لنظام الاقتصاد الحر الأمريكي. وقد اكتسب السيد "كارنيجي" الثروات الاثنتي عشرة، والتي كان الجزء المالي منها واسعًا جدًّا لدرجة أنه لم يعش طويلاً حتى يتمكن من توزيعه، لذا ورث آخرون الكثير منه، والذين قاموا باستخدامه في منفعة البشرية. وكان السيد "كارنيجي" متمتعًا أيضًا بنعمة تدريس الممارسات التسعة للآخرين. وقد نفعته ممارسة الحكمة الشاملة نفعًا تامًّا لدرجة أنه لم يكن ملهمًا بتوزيع ثرواته المادية وحسب، بل كان ملهمًا في تقديمه للناس فلسفة تامة عن الحياة يمكنهم بها هم أيضًا اكتساب الثروات.

وتتكون الفلسفة من سبعة عشر مبدأ، وجميعها متوافق تمامًا مع مبادئ الدستور العظيم للولايات المتحدة ومبادئ نظام الاقتصاد الحر الأمريكي.

وتطلب بناء هذه الفلسفة عشرين عامًا من العمل، وشارك فيها السيد "كارنيجي" وخمسمائة من قادة الصناعة الأمريكيين العظماء، وقد أسهم كل منهم بجزء مما تعلمه من خبراته العملية مع نظام الاقتصاد الحر الأمريكي طوال عمره.

ويشرح لنا السيد "كارنيجي" سبب مساعدته في بناء فلسفة للإنجاز الفردي، فيقول:

"لقد اكتسبت مالي من خلال جهود أناس آخرين، وعليَّ أن أعيدها إليهم عندما أجد طرقًا ممكنة لفعل هذا دون أن ألهمهم رغبة الحصول على الأشياء دون مقابل. ولكن الجزء الأكبر من ثرواتي يكمن في المعرفة التي اكتسبت بها الأجزاء المادية والمعنوية منها. ولهذا، أتمنى أن تنظم هذه المعرفة وتصاغ في فلسفة، وأن تكون متاحة لكل من يسعى إلى فرصة لتقرير مصيره وفق الاقتصاديات الأمريكية".

وكانت هذه هي الفلسفة التي ألهمت السيد "كارنيجي" بأن يهب ثرواته للناس الذين قدموا إليَّ الاثنتي عشرة ثروة، ومنحوني الفرصة لكسب كل ما لديَّ في حياتي. وهي الفلسفة التي يجب عليك تبنيها وتطبيقها إذا كنت تأمل في قبول الثروات التي أرغب في مشاركتك إياها.

وقبل أن أصف لك مبادئ هذه الفلسفة، أرغب في أن أسرد لك تاريخًا مختصرًا لما ساعدت الآخرين في ما يزيد على نصف العالم على تحقيقه:

لقد ترجمت إلى أربع من اللهجات الهندية الرئيسية، وأصبحت متاحة لما يزيد على مليوني شخص في الهند.

وترجمت إلى اللغة البرتغالية لينتفع بها الشعب البرازيلي، حيث أفادت ما يزيد على مليون ونصف المليون شخص.

وقد نشرت منها طبعة خاصة توزع في أنحاء الإمبراطورية البريطانية، حيث أفادت ما يزيد على مليوني شخص.

وينتفع بها شخص أو أكثر في كل مدينة، وبلدة، وقرية في الولايات المتحدة الأمريكية، ويقدر عددهم بعشرين مليون شخص.

وقد تكون هي الوسيلة لخلق روح أفضل من التعاون الودود بين كل شعوب العالم؛ حيث إنها ليست مبنية على أية معتقدات أو شعارات، ولكنها تتكون من أسس كل النجاحات الدائمة، وكل الإنجازات الإنسانية البناءة في كل مجال من مجالات السعي الإنساني.

وهي تدعم كل الديانات، ولكنها لا تنتمي لأي منها!

وهي عالمية جدًّا في طبيعتها لدرجة أنها تقود الناس بصورة حتمية إلى النجاح في كل أعمالهم.

ولكن الجزء الأهم بالنسبة لك من كل هذه الأدلة هو أن هذه الفلسفة بسيطة جدًّا لدرجة أنه بإمكانك البدء في العمل بها لصالحك من موضعك الحالي.

وسوف تفيدك السبعة عشر مبدأ كخارطة طريق موثوق بها تقودك مباشرة إلى مصادر كل الثروات، سواء أكانت مادية أم معنوية. ولتتبع الخريطة، ولن تضل الطريق، ولكن كن مستعدًّا لاتباع كل الإرشادات وتولي كل المسئوليات الملازمة لامتلاك الثروات العظيمة. وفوق كل هذا، تذكر أن الثروات الدائمة تجب مشاركتها مع الآخرين، وأن هناك ثمنًا يجب على المرء دفعه نظير كل ما يكسبه.

ولن يتكشف لك المفتاح الرئيسي خلال تعرفك على أي مبدأ من تلك المبادئ السبعة عشر؛ لأن سره يكمن في الجمع بينها جميعًا. وهذه المبادئ تمثل سبعة عشر بابًا يجب على المرء اجتيازها للوصول إلى الحجرة الداخلية التي يوجد خلف بابها المغلق مصدر كل الثروات. وسوف يقوم المفتاح الرئيسي بفتح باب تلك الحجرة، وسوف تنال هذا المفتاح عندما تكون قد أعددت نفسك لقبوله. ويجب أن يشمل استعدادك استيعابًا للخمسة مبادئ الأولى من تلك المبادئ وتطبيقها، وهي ما سأقوم بوصفها الآن على نحو مطول.

الفصل الرابع

الغاية المحددة

إننا نشعر بالانبهار عندما ندرك أن جميع القادة، في كل دروب الحياة وخلال كل فترات التاريخ، قد نالوا القيادة من خلال تطبيقهم قدراتهم من أجل تحقيق غاية كبرى محددة.

ونشعر بانبهار مماثل عندما نلاحظ أن أولئك المصنفين كفاشلين لم يكن لديهم مثل تلك الغاية، بل كانوا يدورون ويدورون كسفينة بلا دفة، عائدين إلى نقاط بدايتهم أصفار اليدين. وبعض أولئك "الفاشلين" بدءوا بغاية كبرى محددة، ولكنهم تخلوا عن تلك الغاية في اللحظة التي لحقت بهم فيها هزيمة مؤقتة أو قوبلوا بمعارضة عنيفة، فقد استسلموا وانهزموا، دون أن يعلموا أن هناك وجودًا لفلسفة نجاح يمكن الاعتماد عليها ومحددة كقواعد الرياضيات، ولم يدركوا قط أن الهزيمة المؤقتة ما هي إلا حقل تجارب قد يتضح أنه نعمة مقنعة إذا لم يُقْبَلْ على أنه نهائي.

ومن أعظم مآسي الحضارة أن ثمانية وتسعين شخصًا من بين كل مائة شخص يتمون رحلة حياتهم دون أن يجدوا شيئًا يمكن اعتباره بالكاد غاية كبرى محددة! وكان إدراك "أندرو كارنيجي" لهذه المأساة هو ما ألهمه التأثير على خمسمائة من القادة الأمريكيين العظماء في مجال الصناعة كي يتعاونوا على بناء فلسفة الإنجاز الذاتي تلك.

أجرى السيد "كارنيجي" أول اختبار له على كل العاملين لديه ممن يدرس مسألة ترقيهم إلى مناصب إشرافية لتحديد مدى استعدادهم *لبذل المزيد من الجهد*. وكان اختباره الثاني هو تحديد ما إذا كان تفكيرهم منصبًا على هدف محدد أم لا، بما في ذلك الاستعدادات الضرورية لتحقيق هذا الهدف.

قال "تشارلز إم. شواب"، وهو أحد موظفيه: "عندما طلبت من السيد "كارنيجي" *أول ترقية لي، ابتسم بعمق وأجابني: "إذا كان قلبك منصبًّا على ما تريد، فلا قدرة لي على منعك من الحصول عليه".*

وكان السيد "شواب" يعلم ما يريد. وكانت الوظيفة التي ينشدها أكبر وظيفة لدى السيد "كارنيجي". وقد ساعده السيد "كارنيجي" على نيلها.

ومن الحقائق الغريبة المتعلقة بالأشخاص الذين يسيرون وفق هدف محدد هو تمتعهم بالاستعداد الذي به يتنحى العالم لهم ليمروا، بل إنه حتى قد يهب لمساعدتهم على تحقيق أهدافهم.

كيف عثر "أندرو كارنيجي" على الموظف المثالي؟

إن القصة وراء هذه الفلسفة مثيرة ودرامية، وهي تظهر الأهمية التي يوليها "أندرو كارنيجي" للغاية المحددة.

لقد أقام صناعة الصلب العظيمة الخاصة به، وجمع منها ثروة ضخمة من المال عندما حول اهتمامه إلى الاستفادة بثروته وتنظيمها، فبعد أن أدرك أن النصيب الأفضل من ثرواته يكمن في المعرفة التي جمعها بها، وفي فهمه العلاقات الإنسانية، أصبح هدفه الأكبر في الحياة هو إلهام شخص ما على صياغة فلسفة تنقل هذه المعرفة إلى كل من يرغبون فيها.

كان حينها يعيش فى حالة من الرفاهية منذ أعوام وأدرك أن المهمة تتطلب شابًّا لديه الوقت والرغبة في إمضاء عشرين عامًا أو أكثر في البحث عن أسباب الإنجاز الفردي.

وبعد إجراء مقابلات مع مائتين وخمسين موظفًا ظن أن لديهم مثل هذه القدرة، التقى مصادفة شابًّا أرسلته إحدى المجلات ليجري حوارًا صحفيًّا معه عن قصة إنجازاته. ورؤية "كارنيجي" الثاقبة للشخصية الإنسانية جعلته يدرك أن هذا الشاب ربما يملك السمات التي ظل يبحث عنها طويلاً، ولذلك وضع خطة محكمة لاختباره.

وبدأ ذلك بأن أمده بقصة إنجازاته، ثم بدأ الحديث إليه أن العالم بحاجة إلى فلسفة عملية عن الإنجاز الفردي يمكنها أن تتيح لأبسط العاملين الفرصة لجمع الثروات بأي مقدار أو شكل يرغب فيه.

وظل لمدة ثلاثة أيام وليالٍ يفيض الحديث إليه عن فكرته، فيصف له كيف يمكن للمرء الشروع في بناء مثل هذه الفلسفة. وعندما اكتملت القصة، كان السيد "كارنيجي" مستعدًا لإجراء اختباره، ولتحديد ما إذا كان قد عثر على الشخص الذي يمكنه الاعتماد عليه في تنفيذ فكرته حتى النهاية أم لا.

قال: "لقد علمت الآن بفكرتي عن الفلسفة الجديدة، وأود أن أطرح عليك سؤالاً يتعلق بها، وأود أن تجيب عنه ببساطة بـ نعم أو لا. والسؤال هو:

"إذا منحتك الفرصة لوضع أول فلسفة عن الإنجاز الفردي في العالم، وعرفتك بمن يمكنهم التعاون معك على وضعها، فهل لديك رغبة في نيل هذه الفرصة، وهل ستكملها حتى النهاية؟".

تنحنح الشاب، وتلعثم لثوانٍ معدودة، ثم أجاب بعبارة مختصرة قدر لها أن تمنحه الفرصة ليسلط تأثيره للأبد في كل أنحاء العالم.

وأجاب بقوة: " نعم، ولن أتولى المهمة وحسب، بل سأنهيها!".

وكان ذلك واضحًا، فقد كان هو الشيء الذي ظل السيد "كارنيجي" يبحث عنه، ألا وهو *الغاية المحددة*.

وبعد عدة سنوات، علم ذلك الشاب أن السيد "كارنيجي" كان يحمل ساعة إيقاف في يده عندما طرح عليه ذلك السؤال، وكان قد سمح بأن تقدم الإجابة في غضون ستين ثانية. ولو أن الإجابة استغرقت المزيد من الوقت، لضاعت الفرصة. وقد استغرقت إجابته تسعًا وعشرين ثانية.

وقد أوضح السيد "كارنيجي" سبب استخدامه للمؤقت.

قال: "لقد تعلمت من خبراتي أن الشخص الذي لا يمكنه التوصل إلى قرار فوري، رغم وضوح كل الحقائق الضرورية المتعلقة بالقرار، هو شخص لا يمكن الاعتماد عليه في تنفيذ أي قرار يتخذه المرء. وقد اكتشفت أيضًا أن من يتوصلون إلى قرارات على الفور عادة ما تكون لديهم القدرة على التحرك بغاية محددة في ظروف أخرى".

وقد تم اجتياز العقبة الأولى لاختبار السيد "كارنيجي" بنجاح، ولكن ما زالت هناك واحدة أخرى.

قال السيد "كارنيجي": "حسنًا، إن لديك إحدى السمتين المهمتين المطلوب توافرهما لدى الشخص الذي سيصوغ الفلسفة التي وصفتها لك. والآن، عليَّ معرفة ما إذا كنت تملك السمة الثانية أم لا.

"إذا منحتك فرصة وضع هذه الفلسفة، فهل لديك استعداد أن تكرس عشرين عامًا من حياتك للبحث عن أسباب النجاح والفشل، دون مقابل، ومع الاعتماد على نفسك في كسب عيشك؟".

أصابه هذا السؤال بصدمة؛ فقد ظن أن اختياره من قبل السيد "كارنيجي" لهذه المهمة شديدة الأهمية يعني أنه سيمنحه ثروة ضخمة نظير ذلك.

لكنه فاق من الصدمة سريعًا بأن سأل السيد "كارنيجي" عن سبب عدم رغبته في تقديم المال نظير هذا التكليف شديد الأهمية.

أجابه السيد "كارنيجي": "ليس ذلك عدم رغبة في تقديم المال، بل رغبة في معرفة ما إذا كانت لديك قدرة فطرية على *بذل المزيد من الجهد* من خلال تقديم خدمة دون محاولة نيل مقابل لها".

ثم استمر في شرحه بقوله إن الأشخاص الأكثر نجاحًا في كل مجالات الحياة كانوا، ولطالما كانوا، هم من يتبعون عادة تقديم خدمات تزيد على ما يتقاضونه نظيرها. وقد أشار أيضًا إلى حقيقة أن الإعانة بالمال، سواء المقدمة للأفراد أو الجماعات، كثيرًا ما يفوق ضررها نفعها.

وقد ذكّر الشاب بأنه مُنح فرصة حُرم منها أكثر من مائتين وخمسين شخصًا بعضهم أكبر منه سنًّا وخبرة.

وأنهى كلامه بقوله: "إذا استغللت الفرصة التي عرضتها عليك الاستغلال الأمثل، فمن الأرجح أن تحولها إلى ثروات رائعة جدًّا في طبيعتها لدرجة تجعل ثرواتي المادية تبدو بجانبها مجرد قزم؛ لأن تلك الفرصة تقدم لك طريقة لاختراق أشد العقول ذكاء في هذه الأمة، وللانتفاع بخبرات أعظم قادة الصناعة الأمريكيين، وقد تمكنك من تسليط تأثيرك للأبد عبر العالم المتحضر كله، ومن ثم إثراء من لم يولدوا بعد".

وقد وجد السيد "كارنيجي" الشخص الذي طالما ظل يبحث عنه، وتلقى هذا الشخص أول درس من دروسه عن *الغاية المحددة* والاستعداد لبذل جهد إضافي.

وبعد مرور عشرين عامًا، وإلى اليوم تقريبًا، تم الانتهاء من الفلسفة التي عدها السيد "كارنيجي" سبب ثرواته، وتم تقديمها للعالم في طبعة تتكون من ثمانية مجلدات.

وقد يسأل بعض الأشخاص: "وماذا عن الرجل الذي بذل عشرين عامًا من حياته دون مقابل؟ وما التعويض الذي ناله نظير عمله؟".

والإجابة التامة عن هذا السؤال مستحيلة؛ فذلك الرجل نفسه لا يعلم المقدار الكلي للمنافع التي نالها. علاوة على ذلك، فإن بعض تلك المنافع ذات طبيعة شديدة المرونة لدرجة أنها ستواصل تقديم المساعدة له لبقية حياته.

ولكن لإرضاء من يقيسون الثروات بقيمتها المادية وحسب، فيمكننا القول إن كتابًا واحدًا ألفه ذلك الرجل، والذى كان نتاج المعرفة المكتسبة من تطبيق مبدأ بذل المزيد من الجهد، قد أكسبه ربحًا يزيد على ثلاثة ملايين دولار أمريكي. وكان الوقت الفعلي الذى خصصه لكتابته هو أربعة أسابيع.

لماذا تعد هذه المبادئ شديدة الفاعلية؟

إن *الغاية المحددة* وعادة *بذل المزيد من الجهد* تشكلان قوة تثير خيال الناس حتى الأكثر تخيلاً من بينهم، رغم أنهما مجرد مبدأين من المبادئ السبعة عشر للإنجاز الفردي.

وقد ذكرت هذين المبدأين معًا لغاية واحدة هي: الإشارة إلى أن مبادئ تلك الفلسفة متصلة ببعضها كحلقات السلسلة، وأن مجموع هذه المبادئ يؤدي إلى اكتساب قوة هائلة لا يمكن الحصول عليها بتطبيق أي مبدأ منها على حدة.

وسوف نقوم الآن بتحليل قوة الغاية المحددة والمبادئ النفسية التي اشتقت منها هذه القوة.

الافتراض الأول

نقطة البداية لكل الإنجازات الفردية هي تبني غاية محددة وخطة محددة لتحقيقها.

الافتراض الثاني

كل الإنجازات هى نتاج حافز واحد أو مجموعة من الحوافز، وهناك تسعة حوافز رئيسية تتحكم في كل الأفعال التطوعية (وقد تم توضيح هذه الحوافز آنفًا في الفصل الثاني).

الافتراض الثالث

إن أية فكرة، أو خطة، أو غاية مهيمنة ترسخت في العقل ـ وذلك من خلال تكرار التفكير فيها، وإضفاء العاطفة عليها من خلال رغبة متأججة في تحقيقها ـ يتولاها العقل الباطن ويعمل من منطلقها، ومن ثم يتم إكمالها إلى ذروتها المنطقية بأية وسائل طبيعية متاحة.

الافتراض الرابع

أية فكرة، أو خطة، أو غاية مهيمنة ترسخت في العقل الواعي ودعمت *بإيمان مطلق* في واقعيتها، يتولاها العقل الباطن على الفور ويعمل من منطلقها. ولا يوجد سجل يبين أن هذا النوع من الرغبات سبق له أن ترك دون تلبية.

الافتراض الخامس

قوة التفكير هي الشيء الوحيد الذي يستطيع أي امرئ التحكم فيه تحكمًا تامًّا لا نزاع فيه ـ وهي حقيقة قد توحي لبعض الناس بأن هناك حاجة لوجود علاقة وطيدة بين عقولهم وبين الذكاء المطلق، ويكون الرابط بينهما هو الإيمان.

الافتراض السادس

يمكن بلوغ العقل الباطن من خلال الإيمان والتعليمات المقدمة، وذلك كما لو أنه شخص أو كيان تام في ذاته.

الافتراض السابع

الغاية المحددة، المدعومة بالإيمان المطلق، تعد شكلاً من أشكال الحكمة، وتفعيل الحكمة يحقق نتائج إيجابية.

المزايا الكبرى للغاية المحددة

إن الغاية المحددة تُكسب المرء الاعتماد على الذات، والمبادرة الشخصية، والخيال، والحماس، والانضباط الذاتي، وتركيز الجهود. وكل هذه الأشياء متطلبات أساسية لتحقيق النجاح المادي.

وهي تحث المرء على تنظيم وقته، وتخطيط كل المساعي اليومية كي تقوده إلى تحقيق *غايته المحددة* في الحياة.

وهي تجعل المرء أكثر انتباهًا للفرص المتصلة بالهدف من *غايته الكبرى*، وتلهمه التشجيع الضروري للعمل على اغتنام الفرص متى ظهرت.

وتلهمه التعاون مع الآخرين.

وتمهد الطريق لممارسة الحالة العقلية المعروفة بالإيمان ممارسة تامة، وذلك بجعل العقل إيجابيًّا وتحريره من قيود الخوف، والشك، والتردد.

وتقدم للمرء وعيًا بالنجاح، والذي لا يمكن لأحد بدونه أن يحقق النجاح الدائم في أي مسعى.

وتقضي على عادة التسويف الهدامة.

وأخيرًا، تؤدي مباشرة إلى اكتساب أول ثروة من الثروات الاثنتي عشرة، ألا وهي التوجه العقلي الإيجابي، والمحافظة عليها.

وتلك هي الخصائص الرئيسية *للغاية المحددة*، رغم أن لها العديد من الخصائص والاستخدامات الأخرى، وهي متصلة مباشرة بالثروات الاثنتي عشرة؛ لأنها لا تكتسب إلا من خلال تحديد الغاية.

ولتقارن مبدأ *الغاية المحددة* بالثروات الاثنتي عشرة، الواحدة تلو الأخرى، ولتلاحظ مدى ضرورته لنيل كل واحدة منها، ثم أعد قائمة بأسماء أصحاب الإنجازات البارزة الذين أنجبتهم هذه البلدة، ولتلاحظ كيف أكد كل واحد منهم على بعض الغايات الكبرى كأهداف لمساعيهم.

فركز "هنري فورد" على إنشاء أول شركة لصناعة سيارات موثوق بها وقليلة الثمن. وكرس "توماس إديسون" جهوده للاختراعات العلمية، وكرس "أندرو كارنيجي" جهوده لتصنيع الصلب وبيعه. وركز "إف. دبليو. وولورث" جهوده على إنشاء متاجر عامة واسعة النطاق. أما "فيليب أرمور" فقد انصبت جهوده

علـى تعبئة اللحوم وتوزيعهـا. وركز "وليام راندولف هيرسـت" على الصحف، أما "ألكسندر جراهام بيل" فركز على اختراع أول هاتف.

وفي عصرنا الحالي، يتدرب كل مشارك في الألعاب الأوليمبية لغاية كبرى واحدة يضعها نصب عينيه.

وفي ماضينا التاريخي، اعتمدت أمتنا على الغايات الكبرى لكل من "جيفرسون"، و"لينكولن"، و"واشنطن"، و"باتريك هنري"، و"توماس بين"، الذين كرسوا حياتهم، وثرواتهم أحيانًا، من أجل حرية بقيتنا.

ويمكن زيادة هذه القائمة إلى أن تحوي أسماء كل القادة الأمريكيين العظماء الذين أسهموا في تأسيس أسلوب الحياة الأمريكي على النحو الذي نعهده الآن وننتفع به.

كيف تكتسب غاية كبرى محددة؟

إن الإجراء المتبع لاكتساب غاية كبرى محددة بسيط، ولكنه مهم. وإذا اتبعت هذه الخطوات، فسوف تبدأ في حصاد مكافآت جهودك.

أ. اكتب عبارة تامة، وواضحة، ومحددة عن غايتك الكبرى في الحياة، ووقع عليها. واحفظها عن ظهر قلب، ثم رددها مرة واحدة على الأقل يوميًا، وأكثر من ذلك إن كان يسيرًا عليك. ولترددها مرارًا وتكرارًا، حيث إنك بهذا تضع إيمانك الكامل في الذكاء المطلق.

ب. اكتب خطة واضحة محددة يمكنك بها أن تعزم على بدء تحقيق الهدف من غايتك الكبرى المحددة. وفي هذه الخطة، فلتبين الموعد الأقصى المسموح به لتحقيق غايتك، وصف بدقة ما تنوي تقديمه في مقابل تحقيقها، وتذكر أنه لا يوجد ما يسمى بنيل الشيء مقابل لا شيء، وأن لكل شيء ثمنًا يجب دفعه مقدمًا، في صورة ما أو أخرى.

ج. اجعل خطتك مرنة بدرجة كافية تسمح بإدخال التغييرات في أي وقت تلهم فيه القيام بذلك. وتذكر أن الذكاء المطلق الذي يتخلل كل ذرة من المادة، وكل شيء حي وغير حي، قد يهديك خطة تفوق أية خطة يمكنك وضعها. ولهذا كن مستعداً في كل وقت لأن تدرك أية خطة عليا قد تهدى إلى عقلك، وأن تقبلها.

د. لا تخبر أحداً على الإطلاق بغايتك الكبرى وخططك الخاصة بتحقيقها حتى تتلقى إرشادات إضافية لتنفيذ خطتك، عند وصف مبدأ *العقل المدبر* الذي سنتحدث عنه لاحقاً.

لا ترتكب خطأ الظن بأنه نظراً لعدم فهمك هذه الإرشادات، فهذه المبادئ المبينة هنا غير سليمة. ولتتبع الإرشادات بحذافيرها، وبإيمان عميق، وتذكر أنك بقيامك بهذا الأمر تتبع نهج عديد من القادة العظماء الذين أنجبتهم هذه الأمة.

وهذه الإرشادات لا تتطلب منك جهوداً لا يمكنك بذلها بسهولة. ولن تقتطع من وقتك أو تثقل كاهلك بشيء يصعب على الشخص العادي الالتزام به.

ولتقرر الآن ما تنشده من الحياة، وما عليك أن تقدمه في المقابل. قرر إلى أين تذهب، وكيف يمكنك الوصول إلى هناك. ثم ابدأ من حيث تقف الآن، واتخذ أية وسيلة متاحة لديك لتحقيق هدفك. وسوف تكتشف أنه إلى الحد الذي تستخدم به هذه الوسائل، ستكشف لك وسائل أخرى أفضل عن نفسها.

وهذه هي سيرة كل من يسميهم العالم بالناجحين. وبدأ أكثرهم بداية متواضعة، ولم يساعدهم سوى رغبة قوية لتحقيق هدف محدد.

وهناك سحر دائم في مثل هذه الرغبة!

وسوف تتعرف بعد قليل على مبدأ يعد المفتاح لكل الإنجازات العظيمة، وهو المبدأ الذي ولد أسلوب الحياة الأمريكي العظيم، واقتصادنا الحر، وثرواتنا، وحريتنا. ولكن يجب عليك أولاً التأكد من معرفتك لما تنشده من الحياة.

الأفكار المؤدية إلى النجاح تبدأ كغايات محددة

من الحقائق المعروفة أن الأفكار هي الممتلكات الوحيدة التي ليست لها قيمة ثابتة، ومن المعروف كذلك أنها هي البداية لكل الإنجازات.

وتشكل الأفكار الأساس لكل الثروات، ونقطة البداية لكل الاختراعات. وهي التي أخضعت لسيطرتنا الجو فوقنا، ومياه المحيطات حولنا، ومكنتنا من الاستفادة بالغلاف الجوي نفسه واستخدامه، والذي قد يستطيع عقل المرء من خلاله التواصل مع عقل آخر بواسطة التخاطر.

ولم يكن الفونوغراف سوى فكرة مجردة إلى أن قام "إديسون" بتنظيمها من خلال غاية محددة وتسليمها إلى عقله الباطن، حيث وجهت إلى المخزون العظيم للذكاء المطلق الذي ارتد منه شعاع خطة عملية إليه، فقام هو بترجمة هذه الخطة العملية إلى آلة عاملة.

وبدأت فلسفة الإنجاز الفردي كفكرة في عقل "أندرو كارنيجي"، فقام بدعم هذه الفكرة بغاية محددة، فأصبحت هذه الفلسفة الآن متاحة لمنفعة ملايين البشر في كل أنحاء العالم الصناعي. وأية فكرة يحويها العقل، والتى يؤكد صاحبها، أو يخشاها، أو يبجلها، تبدأ في الحال في صياغة نفسها في أكثر الأشكال المتاحة إقناعًا وملاءمة.

وما يؤمن الناس به، ويتحدثون عنه، ويخشونه، سواء أكان جيدًا أم سيئًا، تكون له طريقة محددة جدًّا في إكساب نفسه شكلاً ما أو آخر. ومن يكافحون من أجل تحرير أنفسهم من قيود الفقر والبؤس لا يجب عليهم أن ينسوا هذه الحقيقة العظيمة، لأنها تنطبق على الفرد مثلما تنطبق على أمة من الناس.

الإيحاء الذاتي: الصلة بين العقل الواعي والعقل الباطن

هناك مبدأ عملي يمكن من خلاله للتأملات، والأفكار، والخطط، والآمال، والغايات التي غرست في العقل الواعي أن تجد طريقها للعقل الباطن، حيث يتم التقاطها وتنفيذها حتى تصل إلى الخاتمة المنطقية لها، وذلك من خلال قانون طبيعي سوف أبينه لاحقًا. وإدراك هذا المبدأ وتفهمه يعني أيضًا إدراك السبب في كون *الغاية المحددة* هي البداية لكل الإنجازات.

ويمكنك نقل الفكرة من العقل الواعي إلى العقل الباطن بمزيد من السرعة من خلال العملية البسيطة الخاصة بـ "إسراع" أو تحفيز الذبذبات الفكرية بواسطة الإيمان، أو الخوف، أو أية عاطفة عميقة مثل الحماس، أو رغبة متأججة مبنية على غاية محددة. والأفكار المدعومة بالإيمان لها الصدارة على كل الأفكار الأخرى حيث تكون أكثر تحديدًا وتسلم بمزيد من السرعة للعقل الباطن والذى يعمل من منطلقها. والسرعة التي تعمل بها قوة الإيمان أفرزت المعتقد الذي يعتنقه العديد من الناس والقائل إن هناك ظواهر معينة تنتج عن معجزات.

ولا يعد المتخصصون في علم النفس والعلماء مثل هذه الظواهر معجزات، مدعين أن كل ما يحدث ناتج عن سبب محدد، حتى إن كان سببًا لا يمكن تفسيره. ومهما كان الأمر، فمن الحقائق المعروفة أن القادرين على تحرير عقولهم من كل القيود المفروضة ذاتيًا من خلال التوجه العقلي المعروف بالإيمان، عادة ما يجدون حلولاً لكل مشكلات الحياة، مهما كانت طبيعتها.

ويدرك علماء النفس أيضًا أن الذكاء المطلق يحول أية فكرة واضحة محددة إلى نتيجة منطقية، أو هدف، أو رغبة تسلم إلى العقل الباطن بتوجه عقلي نابع من إيمان كامل.

ولكن الذكاء المطلق لا يعدل أية فكرة تُسلم إليه، ولا يتصرف بناءً على أية رغبة أو فكرة، أو تأمل، أو غاية غير محددة. وهذه الحقيقة المترسخة في عقلك سوف تمنحك قوة كافية لحل مشكلاتك اليومية بجهد أقل بكثير مما يبذله أكثر الناس عند القلق بشأن مشكلاتهم.

وما يسمى بالحدس غالبًا ما يكون عبارة عن إشارات تبين أن الذكاء المطلق يسعى إلى الوصول إلى الجانب الواعي من العقل والتأثير عليه، ولكنك ستلاحظ أن الحدس عادة ما يأتي كاستجابة لبعض الأفكار، أو الخطط، أو الغايات، أو الرغبات، أو بعض المخاوف التي تم توصيلها إلى العقل الباطن.

ويجب أن يعامل "الحدس" بلطف، وأن يفحص بعناية، فهو غالبًا ما ينقل بصورة جزئية أو كلية معلومة عن القيمة الأعظم إلى الفرد الذي يأتيه هذا الحدس. وغالبًا ما يظل "الحدس" ظاهرًا لساعات، أو أيام، أو أسابيع عديدة بعد أن تصل الفكرة الرئيسية التي ألهمته إلى مخزون الذكاء المطلق. وفي تلك الأثناء، غالبًا ما ينسى المرء الفكرة الرئيسية.

وهذا موضوع عميق لا يعلم عنه أكثر الناس حكمة إلا القليل. وهو يصير موضوعًا يكشف عن ذاته فقط من خلال الوساطة والتأمل.

وإذا فهمت مبدأ إعمال العقل الذي بينته لك، فسوف تعرف لماذا يستطيع التأمل تحقيق الأشياء التي يرغب فيها المرء في بعض الأحيان. وتحقيقه في أحيان أخرى لأشياء لا يرغب فيها. ويُكتسب هذا النوع من التوجه العقلي فقط من خلال الاستعداد والانضباط الذاتي. وسوف نتعلم كيف نكتسب هذا التوجه العقلي في الندوة لاحقًا.

ومن أعمق الحقائق في هذا العالم أن شئون البشر جميعًا تشكل أنفسها لملاءمة النسق ذاته من الأفكار، سواء أكانت هذه الأفكار جماعية أم فردية. فأولئك الناجحون يصبحون ناجحين فقط لأنهم اكتسبوا عادة التفكير بلغة النجاح. ويمكن للغاية المحددة أن تشغل العقل تمامًا، وينبغي عليها ذلك، لدرجة أن المرء لا يجد وقتًا أو مساحة في عقله لأفكار الفشل.

وهناك حقيقة أخرى عميقة هي أن من تعرضوا للهزيمة ويرون أنفسهم كفاشلين يستطيعون ـ بعكس وضعية "أشرعة" عقولهم ـ تحويل رياح الكارثة إلى قوة من الحجم ذاته تدفعهم إلى النجاح. وكما قال أحد الشعراء:

تبحر السفينة شرقًا، وتبحر الأخرى غربًا،
وتُسيرهما الرياح ذاتها،
ولكن ضبط الأشرعة، لا الرياح،
هو ما يتحكم في وجهتهما.

وبالنسبة لبعض من يفتخرون بأنفسهم لكونهم ممن يسميهم العالم بـ "رزيني العقل وعمليين"، فقد يبدو لهم هذا التحليل *للغاية المحددة* كأمر نظري أو غير عملي. لكن توجد قوة أعظم من قوة التفكير الواعي، وهي غالبًا ما لا تدرك بالعقل المحدود. وقبول هذه الحقيقة يعد أمرًا أساسيًّا للوصول إلى ذروة النجاح في أية غاية محددة مبنية على رغبة في تحقيق إنجازات عظيمة.

وكل ظرف من ظروف حياة كل شخص يحدث نتيجة لسبب محدد، سواء أكان ظرفًا يجلب الفشل أم يجلب النجاح. وعديد من ظروف حياة كل شخص يحدث نتيجة لأسباب يستطيع المرء التحكم فيها. وهذه الحقيقة الواضحة تضفي أهمية

من الطراز الأول على مبدأ الغاية المحددة. فإذا لم تكن ظروف حياة الناس على النحو الذي يرغبون فيه، فإن هذه الظروف قد تتغير بتغير توجهاتهم العقلية، وتشكيل عادات فكرية جديدة وأكثر توافقًا مع رغباتهم.

كيف تؤدي الغاية المحددة إلى النجاح؟

من بين كل رجال الصناعة الأمريكيين العظماء الذين أسهموا في تطور نظامنا الصناعي، لم يكن هناك من هو أكثر إثارة للإعجاب من "والتر كرايسلر". وينبغي أن تمنح قصته الأمل لكل شاب أمريكي يطمح إلى جني الشهرة والثراء، وهي تصلح كدليل على القوة التي يمكن للمرء أن يحصل عليها باتباع *غاية محددة*.

وقد بدأ "كرايسلر" عمله كحرفي في تصليح السيارات في محل يقع بالقرب من السكك الحديدية بمدينة سولت ليك. ومن مدخراته، استطاع جمع مبلغ يزيد على الأربعة آلاف دولار، والذي عزم على استخدامه كرأس مال له. وبعد النظر فيما حوله بإمعان، رأى أن صناعة السيارات صناعة واعدة، لذا قرر خوض ذلك المجال. وكان خوضه المجال دراميًّا وجديدًا في الوقت نفسه.

وقد صدمت أول خطوة له أصدقاءه وأذهلت أقاربه؛ لأنها تمثلت في استثماره كل مدخراته في شراء سيارة. وعندما وصلت السيارة إلى مدينة سولت ليك، أصاب أصدقاءه بصدمة أخرى؛ فقد قام بتفكيكها قطعة قطعة، إلى أن تناثرت أجزاؤها في كل مكان في المتجر.

وحينها بدأ في تركيب أجزائها مرة أخرى.

وقد أعاد هذه العملية مرات كثيرة لدرجة أن أحد أصدقائه اعتقد أنه فقد عقله. وكان ذلك لأنهم لم يعوا غايته، فهم كانوا يرون ما يفعله بالسيارة، ولكنهم لم يروا الخطة التي كانت تتشكل في عقل "والتر كرايسلر". كان يحاول جعل عقله واعيًا بالسيارات! ويشبعه *بغاية محددة*! وكان يلاحظ بعناية كل تفاصيل السيارة. فعندما كان يقوم بمهمة تفكيك سيارته وإعادة تركيبها مرة أخرى، كان يتعرف على كل نقاط قوتها وضعفها.

وانطلاقًا من هذه الخبرة، بدأ يصمم السيارات، ودمج في تصميماته كل نقاط القوة التي وجدها في السيارة التي اشتراها، وحذف منها كل نقاط الضعف. وقد أدى عمله بدقة شديدة حتى إنه عندما بدأت سيارات كرايسلر تدخل السوق، أصبحت مثار ضجة في صناعة السيارات كلها. وكان ارتقاؤه الشهرة والثروة سريعًا

وبارزًا، لأنه كان يعلم إلى أين هو ذاهب قبل أن يبدأ السير، ولأنه أعد نفسه بدقة مذهلة لرحلته.

ولتراقب هؤلاء الرجال الذين ساروا وفق *غاية محددة* أينما تجدهم، وسوف تعجب من السهولة التي يجتذبون بها التعاون الودود من الآخرين، ويحطمون ما يقاومهم، وينالون ما يسعون إليه.

ولتحلل "والتر كرايسلر" بدقة، ولاحظ كيف حصل بوضوح على الثروات الاثنتي عشرة في الحياة، ونال الاستفادة القصوى منها. فقد بدأ باكتسابه لأعظم ثروة من بين الثروات جميعًا، ألا وهي ثروة التوجه العقلي الإيجابي. وهي التي قدمت له الحقل الخصب الذي زرع فيه بذرة الغاية الكبرى المحددة، ألا وهي مصنع ينتج سيارات رائعة. ثم خطوة بعد خطوة، اكتسب ثروات أخرى مثل: الصحة البدنية الجيدة، وانسجام العلاقات الإنسانية، والتحرر من الخوف، والأمل في تحقيق الإنجازات، والإيمان، والاستعداد لمشاركة النعم، والعمل المحبب، والعقل المتفتح على كل الموضوعات، والانضباط الذاتي، والقدرة على فهم الناس، وأخيرًا، الأمن المالي.

ومن أغرب الحقائق المتعلقة بنجاح "والتر كرايسلر" هي البساطة التي نال بها كل ذلك، فلم يكن لديه مقدار عظيم من رأس المال يبدأ به عمله، وكان تعليمه محدودًا، ولم يكن لديه داعمون أثرياء يساندونه في عمله. ولكن كانت لديه فكرة عملية ومبادرة شخصية كافية للبدء من حيث يقف، ولاكتساب الثروات. ويبدو أن كل ما كان يحتاج إليه ليترجم *غايته الكبرى المحددة* إلى واقع أتيح بين يديه بنفس سرعة استعداده لتلقيه ـ وهو الظرف الشائع بين من يسيرون وفق *غاية محددة*.

كان "إدوارد بوك"، وهو من القادة المشهورين في زمانه، من المهاجرين إلى الولايات المتحدة في بداية القرن العشرين، والذي صنع تاريخًا باتباعه تلك المبادئ. وقد جاء إلى هذا البلد وهو في السادسة من عمره وغير قادر على التحدث بلسان أهلها. وبعد أن بدأ العمل كساع بسيط في شركة ويسترن يونيون، قُدِّرَ له أن يصير محررًا بجريدة *ليديز هوم جورنال*، وأن يجعلها المجلة الأولى في العالم من حيث الحصول على مليون مشترك. وكان أيضًا من أبطال القضايا الاجتماعية ـ فقد ساعد على حماية شلالات نياجرا، وأسس أستاذية وودرو ويلسون في الآداب بجامعة برينستون.

وقد قام "بوك" بكل هذا من خلال أفكاره العملية ومبادرته الشخصية الكافية لتطويرها. ويبدو أن كل ما أحتاج إليه ليترجم *غايته الكبرى المحددة* إلى واقع كان متاحًا بين يديه على نحو معجز بقدر سرعة استعداده لتلقيه. وهو الظرف الشائع بين من يتبعون غاية محددة.

وكل رغبة من الرغبات الأعظم لـ"بوك" أصبحت هدفًا من أهدافه. وقد كان يرغب حقًّا في أن يعرف بأنه مواطن أمريكي عظيم، وهو طموح أشعلته وفرة الفرص التي قدمتها له بلده المتبناة. وقد حقق هذا الهدف.

ودعني أوضح لك أن "بوك" هو من صنع كل هدف من أهدافه، وداخل عقله هو، وحقق كل منها بجهوده الخاصة وبجدارة مطلقة. وهو لم يعتمد على "الفرص" التي أهداه الحظ إياها، ولم يتوقع الحصول على شيء مقابل لا شيء، بل شكل مصيره بتخطيط محكم بناءً على غاية محددة.

ومثلما فعل "والتر كرايسلر"، هيأ "بوك" عقله للنجاح من خلال اكتساب كل الثروات الاثنتي عشرة.

مليونا دولار في أقل من ساعة

بعد نشر كتاب فكر *وازدد ثراء** (وهو مجلد واحد فيه تفسير لجزء من فلسفة "أندرو كارنيجي" الخاصة بالإنجاز الفردي) بقليل، بدأ الناشر يتلقى طلبات شراء للكتاب من متاجر الكتب في مدينة ديس مونيس، أيوا.

وكانت الطلبات تقتضي سرعة إرسال الكتاب. وظل السبب في الطلب المفاجئ للكتاب غامضًا حتى مرت أسابيع عديدة، وذلك عندما تسلم الناشر خطابًا من "إدوارد بي. تشيس"، وهو مندوب مبيعات يمثل شركة صن لايف أشورانس للتأمين على الحياة، والذي قال فيه: "إنني أكتب لك هذا الخطاب لأعبر عن تقديري الشديد لكتابك فكر تصبح غنيًّا، وقد اتبعت ما جاء فيه حرفيًّا. ونتيجة لذلك، جاءتني فكرة نتج عنها عقد بوليصة تأمين على الحياة بمبلغ مليوني دولار، وهي أكبر بوليصة من نوعها عقدت في ديس مونيس".

وكانت الجملة الرئيسية في خطاب السيد "تشيس" هي الجملة الثانية التي تقول: "وقد اتبعت ما جاء فيه حرفيًّا". فقد اتبع هذه الفكرة وفق *غاية محددة*،

* متوافر لدى مكتبة جرير

فساعدته على كسب مال في ساعة واحدة يزيد على ما يكسبه العاملون في مجال تأمينات الحياة في خمس سنوات من الجهد المتواصل. وبعبارة واحدة موجزة، حكى السيد "تشيس" القصة الكاملة لصفقة تجارية انتشلته من طائفة مندوبي مبيعات التأمين على الحياة العاديين وجعلته عضوًا في المائدة المستديرة لأصحاب الملايين.

ففي مرحلة ما في أثناء قراءة السيد "تشيس" للكتاب، أنشأ عقله اتصالاً مع عقل الكاتب، وهذا الاتصال زاد من سرعة عقله على نحو واضح وشديد لدرجة أن تولدت فيه فكرة. وكانت الفكرة هي بيع بوليصة تأمين على الحياة أكبر من أية واحدة فكر في بيعها. وصار بيع بوليصة التأمين هذه هو غايته الكبرى المحددة في الحياة، وسار نحو تلك الغاية بلا تردد أو تأجيل، فحقق هدفه في زمن يقل عن الساعة.

كيف اكتشفت قوتي الشخصية؟

كما قال "أندرو كارنيجي" ذات مرة، من تحفزه غاية محددة ويسير نحو تنفيذ تلك الغاية بقواه الروحانية، فقد يستطيع تحدي من يترددون في القيام بالمهمة ويتخطاهم. ولا فرق بين كون المرء يعمل في الترويج لبوليصات التأمين على الحياة أم حفر القنوات.

والفكرة الفعالة المحددة، عندما تكون يانعة في عقل صاحبها، قد تغير أيضًا من الكيمياء البيولوجية في ذلك العقل لدرجة تجعله يتبنى السمات الروحانية التي تعي أنه لا يوجد ما يسمى بالفشل أو الهزيمة. فنقطة الضعف الكبرى لدى أكثر الناس، كما اعتاد السيد "كارنيجي" أن يقول، هي أنهم يدركون العقبات التي يجب عليهم التغلب عليها دون إدراك القوة الروحانية المتاحة لهم والتي ستمكنهم من إزالة تلك العقبات بإرادتهم.

وأذكر، كما لو أن ذلك وقع بالأمس، الظروف التي تمكنت بها من إدراك القوى الروحانية المتاحة لي. ومن الغريب أن ذلك الإدراك أتى من الكتاب ذاته الذي ألهم "إدوارد بي. تشيس" لينقل نفسه إلى فئة أصحاب الإنجازات الأعلى في وظيفته المختارة، ألا وهو كتاب فكر *وازدد ثراء*.

وقد أحضرت زوجتي الكتاب من المكتبة العامة وطلبت مني قراءته. وفي اللحظة التي مست يداي فيها غلافه، وقبل أن أفتح الكتاب، شعرت بثورة غريبة

من الإلهام جعلتني أبدأ من ذلك الزمان والمكان في فتح الكتاب وقراءته. وقبل انتهائي من قراءة الفصل الأول، أدركت أن فعلاً غريبًا من أفعال القدر ألقى هذا الكتاب بين يدي. وأخذته معي إلى فراشي وقرأته من بدايته إلى منتهاه قبل أن أنام. وفي الصباح التالي، استيقظت رجلاً جديدًا، فقد ولدت من جديد! وقد رحل عني التردد والشك إلى الأبد.

وفي ستة أعوام، مكنتني تلك الفكرة من إفادة الملايين من الناس في نطاق واسع من العالم. وبعد انتظار طويل، اكتسبت فن مشاركة ثرواتي مع الآخرين، واكتسبت الثروات الاثنتي عشرة في أكمل صورها وأجملها. فضلاً عن ذلك، اكتشفت "نفسي الأخرى" ـ تلك النفس التي لم أعرفها من قبل. وقد اكتشفت أيضًا وجود الممارسات التسع التي ترشدني في كل ما أقوم به.

وكنت متحمسًا جدًّا لحياتي التي تغيرت لدرجة أنه بدا من الملح لي أن ألتقي مؤلف الكتاب وأشكره شخصيًّا على حظي الحسن. وكان العثور عليه أشبه بالبحث عن إبرة في كومة من القش؛ لأنه كان قد تقاعد ويعيش حاليًّا حياة منعزلة. ولم يستطع الناشر أن يمدني بعنوانه، لذا تعقبته من عنوان إلى آخر إلى أن حددت مكانه في النهاية بعد أن جبت القارة كلها ثلاث مرات في أثناء بحثي عنه.

ونتج توقي الشديد للقاء المؤلف عن شعور راودني بأنه لم يضع معرفته الكاملة عن موضوع الإنجاز الفردي في صفحات كتابه *فكر وازدد ثراء*. وكنت محقًّا في هذا الافتراض؛ لأنني اكتشفت أنه لم يذكر سوى ثلاثة من المبادئ السبعة عشر للإنجاز الفردي في كتابه ـ وأنه ألف منهجًا جديدًا عرض فيه السبعة عشر مبدأ كلها.

ومن خلال تطبيقي مبدأ *بذل المزيد من الجهد* ـ وهو مبدأ أؤمن به تمامًا ـ أغريت المؤلف أن يسمح لي بتحقيق جزء مهم جدًّا من غايتي المحددة الكبرى في الحياة، ألا وهو المساعدة على نقل هذه الفلسفة إلى عالم مريض في وقت كان في أمس الحاجة إليها. وقلت للمؤلف، مثلما أقول لك الآن، إنني أفضل الحصول على امتياز صياغة هذه النظرية في كتاب على أن أكون رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية. إضافة إلى هذا، فإنني أفضل الحصول على امتياز المساعدة على نشرها في العالم على حيازة كل ثرواته. وقد مُنحت هذه الميزة.

وقد طبقت امتيازى بطرق متنوعة، فقمت أولاً بعرض هذه الفلسفة، رغم تقديمي لها في صورة موجزة، من خلال سلسلة من البرامج الإذاعية التي تذاع عدة مرات أسبوعيًا.

ثم ساعدت على عرضها في صورة دروس مطبوعة، والتي يمكن نشرها بين الناس من خلال أكشاك بيع الجرائد ومتاجر الكتب في كل أنحاء البلاد.

وبعدها ساعدت على تصويرها في شكل أفلام يمكن عرضها في اجتماعات الشركات، وتوزيعها على الموظفين بمعاونة الإداراة.

وإضافة إلى هذه المنافذ للفلسفة، ساعدت على تنظيم سلسلة من المجموعات الدراسية الخاصة على مستوى البلاد لتعرض فيها. وكنت أبغي التعاون مع المعاهد الدينية فى الأمة من خلال تقديم الوسائل التي يمكن بها إتاحة الفلسفة لأعضائها.

وقد اتفقت مع مؤلف الفلسفة على تأليف كتاب للأطفال تعرض فيه الفلسفة بلغة تستأسر خيالهم. وسوف يوزع هذا الكتاب من خلال متاجر الكتب، ويصير متاحًا للاستخدام في المدارس العامة.

وإلى جانب هذا، أتمنى القيام بإسهامات أخرى بتكشف الفرص أمامي، مما يؤدي إلى نشر هذه الفلسفة على نطاق واسع حتى تصير متاحة لكل شخص يبحث عن مكان له فى الحياة.

وهكذا، نلت امتياز كشف الأفكار الداخلية لعقل ألهمته غاية محددة كبرى في الحياة، ورغم أن المهمة تبدو كبيرة، فاسمح لي بأن أؤكد لك أن إسهامي كان عملاً محببًا بالنسبة لي.

وكان التعويض الذي نلته في المقابل عبارة عن مكافأة متزايدة القيمة لا يعرفها إلا من اكتشف نعمة الحصول على الثروات من خلال مشاركة نعمه مع الآخرين. وتتزايد الثروات ـ الثروات الحقيقية في الحياة ـ بمقدار مساوٍ لمقدار وحجم المنفعة التي يدرها المرء على من شاركها معهم. وإني لأعلم صدق هذا الأمر، لأني أصبحت ثريًا من خلال المشاركة. وإني لم أجلب نفعًا لأي شخص بأية طريقة إلا ونلت شيئًا في المقابل، من مصدر ما أو آخر، يعادل عشرة أضعاف المنفعة التي أسهمت بها للآخرين.

وخلال مشاركة ثرواتي مع الآخرين، لم أسعَ إلى أي تبجيل؛ لأني قدمت هباتي دون إعلام الآخرين بهويتي عدا في حالات نادرة كنت فيها مضطرًا إلى كشفها.

فبدلاً من السعي إلى تعظيم اسمي، فضلت تعظيم روحي من خلال تقديم الخدمات النافعة للآخرين. والثروات التي قدمتها أضافت لثروتي وكياني.

كيف تعثر على غايتك الكبرى المحددة؟

من أغرب الحقائق التي تكشفت لي حقيقة أن أكثر طريقة لحل مشكلات المرء الشخصية ضمانًا هي العثور على شخص لديه مشكلة أكبر ومساعدته على حلها، وذلك من خلال تطبيق عادة *بذل المزيد من الجهد* بطريقة ما.

وهذه وصفة بسيطة، ولكن لها جاذبية وسحرًا، ولا تفشل أبدًا. ولكن لا يمكنك اتباع الوصفة بمجرد قبولك أن دليلي صحيح، فلا بد أن تتبناها وتطبقها بطريقتك. وحينئذ لن تكون بحاجة لدليل على صحتها. بل ستجد أن هناك العديد من الفرص تحيط بك.

وقد يمكنك البدء من خلال تنظيم نادي زمالة بين جيرانك أو زملائك، وقلد نفسك دور القائد والمعلم للمجموعة. وسوف تتعرف هنا على حقيقة عظيمة أخرى ـ وهي أن أفضل طريقة لتطبيق مبادئ فلسفة تحقيق الإنجاز الفردي هي تعليمها الآخرين. فعندما يبدأ المرء في تعليم أي شيء، يبدأ أيضًا في تعلم المزيد عن هذا الشيء الذي يُعلمه. وأنت الآن طالب تتعلم هذه الفلسفة، ولكن بمقدورك أن تصبح معلمًا لها من خلال تعليمها للآخرين. وهكذا، سوف تضمن مقدمًا حصولك على تعويض مقابل ذلك.

ومهما كانت المهنة التي تمتهنها، فإن هذه هي فرصتك الكبرى للعثور على نفسك من خلال مساعدة الآخرين على إضفاء السلام والانسجام على علاقاتهم. فالمدير الذي يرشد أتباعه باستخدام هذه الفلسفة سوف ينال ثقة هؤلاء الأتباع وتعاونهم التام.

وإذا لم تكن تبنيت بعد *غاية كبرى محددة* في الحياة، فها هي فرصتك لتفعل هذا. ويمكنك البدء من موضعك، وذلك بأن تساعد على تعليم هذه الفلسفة لمن يحتاجون إليها. ففي وقتنا الحالي لم تعد مساعدة المرء لجاره مفيدة فقط له هو فقط، حيث ينبغي على كل منا فعل ذلك كوسيلة للحفاظ على الذات.

فإذا اشتعلت النيران في بيت جارك، فسوف تتطوع للمساعدة على إخمادها حتى إن لم تكن حبال الود موصولة بينكما؛ فالمنطق السليم سيقنعك بأن هذا سيكون وسيلة لإنقاذ بيتك أنت.

ومن جانب آخر، من يتبنون فلسفة سليمة في الحياة سوف يجدون أنفسهم محاطين بوفرة من الفرص التي لم تكن موجودة منذ عقد مضى. ومن يحاولون التقدم دون أن تكون لديهم *غاية كبرى محددة* سوف يواجهون صعوبات أعظم بكثير مما يمكن للشخص العادي التعامل معها. والفرص الأكثر إيناعًا في عالمنا الحالي وفي الغد سوف تذهب إلى من يعدون أنفسهم للقيادة في المساعي التي اختاروها. وتتطلب القيادة في أي مجال أساسًا من الفلسفة السليمة؛ فزمن القيادة "العشوائية" انتهى إلى الأبد. وسوف تكون المهارات، والأساليب، والتفاهم الإنساني مطلوبة في عالمنا الدائم التغيير.

ولتعد قائمة - يا من ليست لديك *غاية كبرى محددة* - لتكتشف مدى توافقك مع هذا العالم المتغير، ولتعد نفسك لفرصك الجديدة، ولتحسن الاستفادة بها.

ولو كان باستطاعتي فعل هذا الأمر بدلاً منك، لكنت اخترت لك بلا شك غاية كبرى محددة تتناسب تمامًا مع كل مؤهلاتك وحاجاتك، ولربما وضعت لك خطة بسيطة يمكنك بها تحقيق تلك الغاية، ولكن يمكنني خدمتك على نحو أفضل بتعليمك كيفية فعل هذا الأمر بنفسك. ففي مكان ما على طريقك، سوف تكشف لك الفكرة التي تبحث عنها عن نفسها. وكانت هذه هي التجربة التي مر بها كل طلاب هذه الفلسفة. وحينما تأتيك الفكرة ستدرك وجودها؛ لأنها ستأتي بقوة لا يمكنك الهرب منها. ويمكنك أن تكون واثقًا بهذا الأمر، بشرط بحثك الصادق عنها.

ومن السمات المتغيرة لهذه الفلسفة هي أنها تلهم التوصل لأفكار جديدة، وتكشف عن وجود فرص لتحقيق التقدم الذاتي كان المرء يغفل عنها سابقًا، وتلهمه الاستمرار في مبادرته الشخصية إلى اعتناق تلك الفرص وحسن الاستفادة بها. وهذه السمة من الفلسفة ليست وليدة المصادفة، بل هي مصممة لإحداث تأثير معين؛ حيث من الواضح أن الفرصة التي يصنعها المرء لنفسه - أو الفكرة التي قد يلهمها من خلال تفكيره - تكون أكثر قيمة من أية فرصة أو فكرة يقترضها من الآخرين، لأن العملية البسيطة التي يخلق بها المرء أفكارًا نافعة تؤدي به إلى اكتشاف المصدر الذي يمكنه من الحصول على أفكار إضافية عند الحاجة.

وفي حين أنه لأمر مفيد أن تتمكن من بلوغ مصدر يمكنك تلقي الإلهام الضروري لصناعة أفكارك الخاصة منه، ونظرًا لكون الاعتماد على الذات ممتلكًا لا يقدر

بثمن، فقد يأتي وقت تحتاج فيه إلى أن تنهل من مصادر العقول الأخرى. وهذا الوقت قادم لا محالة لمن يطمحون إلى القيادة في فئة عليا في الإنجاز الشخصي.

كيف تسخر قوتك الشخصية؟

وبعد، ينبغي عليّ أن أكشف لك عن الوسيلة التي يمكن نيل قوة شخصية، وذلك من خلال دعم العديد من العقول الموجهة نحو تحقيق غايات محددة.

فبهذه الوسيلة نفسها، قاد "أندرو كارنيجي" عصر الصلب العظيم وقدم لأمريكا أعظم صناعة، رغم أنه لم يكن يملك رأس مال يبدأ به عمله، وكان ذا حظ قليل من التعليم.

وبهذه الوسيلة، أصبح "توماس إيه. إديسون" أعظم مخترع في عصره، رغم عدم امتلاكه معرفة شخصية بالفيزياء، أو الرياضيات، أو الكيمياء، أو الإلكترونيات، أو عديدًا من الموضوعات العلمية الأخرى، والتي كانت أساسية لعمله كمخترع.

وينبغي أن تلهم الأمل لمعرفتك أن عدم امتلاك حظ من التعليم، ورأس المال، والمهارة التقنية لا يعوقك عن تأسيس أية غاية تختارها كهدف أكبر في حياتك؛ لأن هذه الفلسفة تقدم طريقة تمكن أي شخص ذي قدرة محدودة من تحقيق أي هدف معقول.

والأمر الوحيد الذي لا يمكن للوسيلة مساعدتك عليه هو اختيار الهدف لك. ولكن حالما تضع لنفسك هدفًا، فباستطاعة هذه الفلسفة أن ترشدك دون خطأ إلى تحقيقه. وهذا وعد غير مشروط. ولا يمكنني أن أملي عليك ما يجب عليك أن تنشده، أو مقدار النجاح الذي تأمله، ولكن باستطاعتي أن أكشف لك عن الوصفة التي يمكنك بها تحقيق النجاح، ويجب عليَّ ذلك.

ومسئوليتك الكبرى الآن هي اكتشاف ما تنشده من الحياة، ووجهتك، وما ستفعله عندما تصل إليها. وهذه مسئولية لا يمكن لأحد أن يتولاها سواك، وبسبب التأجيل، هناك ثمانية وتسعون من بين كل مائة شخص لا يتولونها أبدًا. وهذا هو السبب الرئيسي في أن اثنين فقط من بين كل مائة شخص يمكن تصنيفهما كناجحين. ويبدأ النجاح بوجود *غاية محددة*!

ووحدة الغاية ممتلك لا يقدر بثمن، وقليل من يملكها، ولكنها ممتلك يمكن للمرء اكتسابه في برهة قصيرة.

ولتقرر ما تنشده من الحياة، وأن تحصل على هذا الأمر وحسب، دون بدائل، ويا للعجب! فإنك حينها ستملك أحد أثمن الممتلكات المتاحة للبشر.

ولكن يجب ألا تكون رغبتك تلك مجرد أمنية أو أمل!

بل يجب أن تكون رغبة *متأججة*، ويجب أن تكون رغبة محددة جدًّا واستحواذية لدرجة أنك تكون على استعداد لدفع أي ثمن يتطلبه الحصول عليها. وقد يكون الثمن باهظًا أو زهيدًا، ولكن ينبغي عليك أن تضبط عقلك على دفعه.

وفي اللحظة التي تختار فيها *غايتك الكبرى المحددة* في الحياة، سوف تلاحظ وقوع ظرف غريب، وهو حقيقة أن طرق تحقيق تلك الغاية ووسائلها سوف تبدأ في التكشف لك على الفور.

فالفرص التي لم تكن تتوقعها سوف تجدها في طريقك.

وسوف يصبح تعاون الآخرين متاحًا لك، وأصدقاؤك سيظهرون لك كما لو أنك استحضرتهم بحركة سحرية. وسوف تبدأ مخاوفك وشكوكك في الاختفاء، وسوف يحل محلها الاعتماد على الذات.

وقد يبدو هذا الأمر ـ لمن لا يتمتعون بالمبادرة ـ كوعد خيالي، ولكنه لن يبدو كذلك لمن تخلص من تردده واختار هدفًا محددًا في الحياة. وإني لا أتحدث بناءً على ملاحظتي للآخرين وحسب، بل من واقع خبرتي الشخصية أيضًا، فقد انتقلت من الفشل المحزن إلى النجاح المذهل، ولهذا أصبحت مخولاً لأن أؤكد لك ما يجب عليك توقعه إذا اتبعت خارطة الطريق التي تقدمها لك هذه الفلسفة.

وعندما تصل إلى تلك اللحظة الإلهامية حينما تختار لنفسك غاية كبرى محددة، فلا تشعر بالإحباط إذا دعاك أقاربك أو أصدقاؤك المقربون منك بالحالم.

وتذكر أن الحالمين لطالما كانوا هم المبشرين بالتقدم الإنساني كله.

وقد قدموا لنا نظام الاقتصاد الحر الأمريكي العظيم.

وقد وهبونا أعظم ممتلك، ألا وهو ميزة الحرية الشخصية الممتعة والحق في الحلم متى اخترنا ذلك.

وقد قدموا لنا أعظم سلاح طيران وبحرية في العالم.

ووسعوا حدود الحضارة، وصنعوا من أسلوب الحياة الأمريكي نموذجًا عظيمًا يحسدنا عليه العالم أجمع.

وقد حلم "كريستوفر كولومبوس" باكتشاف عالم مجهول، وأبحر في محيط مترامي الأطراف، فاكتشف عالمًا جديدًا. وحلم "كوبرنيكوس" بعالم خفي، وبمساعدة تليسكوب عادي، اكتشفه، وأزال الكثير من المخاوف والخرافات. وحلم "إديسون" بمصباح يعمل بالكهرباء، وانطلق يعمل على تحقيق حلمه، ورغم حقيقة أنه أجرى عشرة آلاف تجربة فاشلة، فقد قدم للعالم ذلك المصباح.

لذا، لا تدع أحدًا يثنيك عن الحلم، ولكن تأكد من كونك تدعم أحلامك بأفعال قائمة على *غاية محددة*. وفرص نجاحك عظيمة كفرص سابقيك. ومن جوانب عدة، تعد فرص نجاحك أعظم؛ لأنك الآن توصلت إلى معرفة مبادئ تحقيق الإنجاز الفردي التي اكتسبها ملايين الناجحين في الماضي من خلال سلك طريق طويل شاق.

والحكماء هم من يشاركون أكثر نعمهم مع الآخرين بسخاء، ويشاركون ثقتهم بتحفظ، ويحرصون بشدة على عدم وضعها في غير محلها. وعندما يتحدثون عن أهدافهم وخططهم، فهم عادة ما يتحدثون من خلال الأفعال بدلاً من الكلمات. والحكماء هم من ينصتون كثيرًا ويتحدثون بحذر؛ لأنهم يعلمون أنه بالإنصات وحده يمكن للمرء تعلم شيء قيم، بينما لا يمكن تعلم أي شيء من التحدث، ما لم يكن لمجرد إشباع رغبة التحدث الكثير! وعندما يكون الحكماء في حيرة بشأن ما إذا كان عليهم التحدث أم لا، فإنهم يعتدون بحيرتهم فيظلون صامتين.

وتبادل الأفكار، في سياق الأحاديث، يعد من أهم الوسائل التي يمكن بها لكل الناس جمع معرفة نافعة، ووضع خطط لتحقيق *غاياتهم الكبرى المحددة*، والعثور على طرق ووسائل لتنفيذ تلك الخطط. ومحادثات المائدة المستديرة تعد سمة بارزة بين المصنفين ضمن الفئة العليا لمحققي الإنجازات. ولكنها تختلف تمامًا عن المحادثات التافهة التي يفتح فيها بعض الأشخاص عقولهم لأي شخص يرغب في الدخول.

الفصل الخامس

عادة بذل المزيد من الجهد

من أهم مبادئ النجاح في كل دروب الحياة وكل الوظائف مبدأ الاستعداد *لبذل المزيد من الجهد*. والذي يعني تقديم خدمة أكثر وأفضل مما يتقاضاه المرء نظيرها، وتقديمها بتوجه عقلي إيجابي.

ولتبحث أينما شئت عن حجة واحدة سليمة تعارض هذا المبدأ، ولن تجدها، ولن تجد حالة نجاح مستمرة واحدة لم تتحقق بتطبيقه.

وليس هذا المبدأ مقتصرًا على البشرية، بل هو جزء من أعمال الطبيعة؛ لأنه من الواضح أن كل كائن حي يقل ذكاؤه عن البشر مجبر على تطبيقه من أجل البقاء.

ويمكن لعديد من الناس التغاضي عن هذا المبدأ إذا اختاروا ذلك، ولكن لا يمكنهم فعل ذلك والتمتع بثمار نجاح دائم في الوقت ذاته. ولتلاحظ كيف تطبق الطبيعة هذا المبدأ في إنتاج الغذاء الذي ينبت في التربة، حيث يضطر المزارع إلى *بذل المزيد من الجهد* بتطهير الأرض من الحشائش، ثم حرثها، ثم زراعة البذور في الوقت المناسب من العام، دون أن يتلقى الأجر مقدمًا نظير أي من هذا.

ولكن، فلتلاحظ أنه إذا قام المزارع بعمله بانسجام مع قوانين الطبيعة، وأدى القدر الضروري من العمل، فإن الطبيعة ستتولى العمل من حيث انتهى هو، فستنبت البذور المزروعة، وتنتج المحاصيل.

ولتلاحظ بتمعن هذه الحقيقة المهمة: نظير كل حبة قمح أو بذرة ذرة يلقيها المزارع في التربة، تقدم له الطبيعة مئات الحب والبذور، وبهذا تمكنه من الانتفاع بقانون الزيادة في العوائد.

وتبذل الطبيعة *المزيد من الجهد* بإنتاج ما يكفي من كل شيء تحتاج إليه، إضافة إلى فائض يفيد في حالات الطوارئ والخسائر مثل: وجود فائض من الفاكهة على الأشجار، ومن البراعم التي تنبت الفاكهة، ومن الضفادع في البرك، ومن الأسماك في البحار. ولو لم يكن هذا الأمر صحيحًا، لانقرضت كل أنواع الأحياء سريعًا.

ويعتقد بعض الأشخاص أن الوحوش والطيور في البراري تعيش دون عمل، ولكن المفكرين يعلمون أن هذا غير صحيح. إنها حقيقة أن الطبيعة تقدم مصادر الغذاء لكل الأحياء، ولكن على كل مخلوق أن يؤدي ما عليه من عمل قبل تناوله هذا الغذاء.

وبهذا نرى أن الطبيعة تدحض عادة محاولة الحصول على شيء مقابل لا شيء التي اكتسبها بعض الأشخاص.

وفوائد عادة *بذل المزيد من الجهد* محددة ويسيرة الفهم. فهيا بنا نفحص بعضًا منها ونقتنع بها:

- تجذب هذه العادة إلى المرء انتباه من باستطاعتهم أن يقدموا له فرص التقدم الذاتي.
- تجعله لا غنى عنه في عديد من العلاقات المختلفة، وهي لذلك تمكنه من طلب تعويض يفوق خدماته الشخصية التي قدمها، وتؤدي إلى النمو العقلي، واكتساب مهارات بدنية، وبلوغ الكمال في كل أشكال السعي، فتضيف بهذا إلى قدرة المرء على الكسب.
- تحمي المرء من خسارة عمله حينما تكون فرص العمل نادرة، وتضعه في منزله تمكنه من نيل أفضل الوظائف، وتمكنه من الانتفاع بكونه مميزًا؛ حيث إن الغالبية من الناس لا يمارسون هذه العادة.
- تؤدي إلى اكتساب توجه عقلي إيجابي، وهو مقوم أساسي من مقومات النجاح الدائم.
- تكسب المرء خيالاً خصبًا نشيطًا، لأنها عادة تلهمه باستمرار أن يسعى وراء طرق جديدة أفضل لتقديم الخدمات.
- تكسب المرء سمة المبادرة الشخصية المهمة.
- تكسبه الاعتماد على الذات والشجاعة.
- تفيد في بناء ثقة الآخرين باستقامته.

- تساعد على التخلص من عادة التسويف الهدامة، وتكسب الغاية المحددة، وتحمي المرء من عادة السير بلا هدف الشائعة.

وما زال هناك سبب آخر أعظم لاتباع عادة *بذل المزيد من الجهد*، ألا وهو: *إنها تمنح المرء السبب الوحيد المنطقي لطلب تعويض زائد.*

فإذا لم يؤدِّ الموظف خدمات أكثر مما يتقاضاه نظيرها، فمن الواضح أنه لن يتلقى من الأجر سوى ما يعادل خدماته. ويجب على ذلك الموظف تقديم قدر من الخدمات يعادل راتبه لكي يحافظ على وظيفته.

ولكن لدى المرء دائمًا ميزة تقديم فائض من الخدمات كوسيلة للحصول على الرضا، وليقدم سببًا لطلب المزيد من الأجر، أو منصب أفضل، أو كليهما معًا.

كيف يرتبط بذل المزيد من الجهد بالثروات الاثنتي عشرة؟

تعد عادة *بذل المزيد من الجهد* مجرد مبدأ واحد من المبادئ السبعة عشر للفلسفة التي أوصى بها السيد "كارنيجي" لمن يسعون إلى نيل الثروات، ولكن دعنا نتأمل كيفية ارتباطها مباشرة بالثروات الاثنتي عشرة.

أولاً، ترتبط هذه العادة ارتباطًا أساسيًّا باكتساب أهم ثروة من الثروات الاثنتي عشرة، ألا وهي: *التوجه العقلي الإيجابي*. فعندما يسيطر المرء على عواطفه، ويتعلم فن التعبير عن الذات السامي من خلال تقديم خدمات نافعة للآخرين، يكون قد قطع شوطًا كبيرًا نحو اكتساب التوجه العقلي الإيجابي.

ومن خلال استخدام التوجه العقلي الإيجابي كبانٍ للنموذج الفكري الصحيح، سوف تتبع بقية الثروات الاثنتي عشرة هذا النموذج على نحو طبيعي كما يتبع الليل النهار، وبصورة حتمية. ولتؤمن بهذه الحقيقة وستعي السبب في كون عادة *بذل المزيد من الجهد* تقدم منافع تتعدى مجرد جمع الثروات المادية. وسوف تعي أيضًا السبب في كون هذا المبدأ يحتل المنزلة الأولى في فلسفة السيد "كارنيجي" الخاصة بتحقيق الإنجازات الفردية.

ودعنا نلاحظ الآن أن نصيحة تقديم خدمات أكثر وأفضل مما يتقاضاه المرء نظيرها تعد مفارقة، لأنه من المحال على أي أحد تقديم مثل هذه الخدمة دون تلقي تعويض مناسب. وقد يأتي التعويض في صور عدة ومن مصادر عديدة مختلفة، وقد تكون بعض هذه المصادر غريبة وغير متوقعة، ولكنه آتٍ لا محالة.

والعامل الذي يقدم هذا النوع من الخدمات قد لا يتلقى دائمًا التعويض المناسب من الشخص الذي يقدم إليه الخدمات، ولكن هذه العادة سوف تجذب إليه العديد من فرص التقدم الذاتي، ومن بينها مصادر توظيف جديدة وأكثر ملاءمة. وهكذا، سوف ينال الأجر من طريق غير مباشر.

وكان هذا الأمر يدور في عقل "رالف والدو إميرسون" حينما قال (في مقاله الذي يحمل عنوان "التعويض" في عام ١٨٤١):

> إذا خدمت سيدًا جاحدًا، فزد في خدمته، واطلب الأجر من الله؛ فكل عمل سيقابل بالأجر. وكلما طال حبس الأجر عنك، كان خيرًا لك؛ لأن تلقي فائدة مركبة على الفائدة المركبة هو ما تكسبه من هذه المعاملة.

وإذا تحدثنا مرة أخرى بلغة تبدو متناقضة، فلنتذكر أن أكثر الأوقات المجزية التي يمكن للمرء أن يخصصها للعمل هي تلك التي لا يتلقى فيها تعويضًا ماليًّا مباشرًا أو فوريًّا. ولنذكر أن هناك صورتين للتعويضات المتاحة لمن يعملون نظير راتب، أما إحداها فهي المال الذي يتلقونه كراتب، وأما الأخرى فهي المهارة التي تكتسب من خلال التجارب ـ وهي نوع من التعويض الذي غالبًا ما يفوق التعويضات المادية، لأن المهارة والخبرة هما أهم مخزون تجاري لدى العاملين، واللتان تمكناهم من الترقي وكسب راتب أكبر وتولي مسئوليات أعظم.

وهما ممتلك لا يمكن للعامل غشه مهما كان صاحب العمل أنانيًّا أو جشعًا. وهما "الفائدة المركبة على الفائدة المركبة الأصلية" التي ذكرها "إميرسون".

وهذا هو الممتلك الذي مكن "تشارلز إم. شواب" من تسلق السلم الوظيفي، خطوة خطوة، من بدايته المتواضعة كعامل يتقاضى أجرًا يوميًّا إلى أعلى منصب ولاه صاحب العمل إياه؛ وهذا الممتلك أيضًا هو الذي جلب للسيد "شواب" علاوة تزيد عشرة أضعاف على راتبه. فمبلغ المليون دولار الذي حصل عليه السيد "شواب" كعلاوة يعد مكافأة على استثماره لأفضل جهوده في كل مهمة قام بأدائها ـ ودعنا نتذكر أن هذا ظرف كان يتحكم فيه تحكمًا كاملاً. وهو ظرف ما كان ليحدث لو لم يتبع عادة *بذل المزيد من الجهد*.

ودعنا ننوه هنا إلى أن من يتبعون عادة *بذل المزيد من الجهد* يلزمون بذلك من يتلقون خدماتهم إلزامًا مضاعفًا بأن يقدموا لهم تعويضًا عادلاً، فالإلزام الأول مبني على إحساس بالعدل، والآخر مبني على الخوف من خسارة موظف قيم.

ونحن نعي أيضًا ما كان يدور في عقل أحد قادة الصناعة العظماء حين قال: "إنني لست مهتمًا على نحو شخصي بقانون العمل الذي يحدد الحد الأدنى لساعات العمل الأسبوعية بأربعين ساعة لأني أبحث عن طريقة لوضع الأربعين ساعة في اليوم الواحد".

وهذا الرجل نفسه هو من قال: "لو أجبرت على المخاطرة بكل فرصي في النجاح مقابل مبدأ واحد من المبادئ السبعة عشر، لخاطرت بكل شيء دون تردد مقابل مبدأ *بذل المزيد من الجهد*".

لكن من حسن الحظ أنه لم يجبر على اتخاذ هذا الخيار؛ لأن مبادئ النجاح السبعة عشر يتصل كل منها بالآخر كحلقات السلسلة؛ ولهذا فهي تمتزج في وسط ذي قوة عظيمة ناتجة عن تحرى التنسيق عند استخدامها. وإزالة أي مبدأ من هذه المبادئ من شأنه أن يضعف من تلك القوة مثلما يضعف إزالة حلقة من حلقات السلسلة من تلك السلسلة تمامًا.

وكل مبدأ من هذه المبادئ يمثل، من خلال استخدامه، سمة إيجابية من سمات العقل، وكل ظرف يستخدم قوة التفكير يستدعي استخدام مزيج ما من هذه المبادئ.

ويمكن تشبيه السبعة عشر مبدأ بالستة والعشرين حرفًا من حروف الهجاء، والتي يمكن من خلالها التعبير عن كل الأفكار الإنسانية. وحروف الهجاء المفردة تنقل القليل من المعاني، وربما لا تنقل شيئًا، ولكن حينما يتم جمعها في كلمات، يمكنها التعبير عن أية فكرة يمكن للمرء تخيلها.

والمبادئ السبعة عشر هي "حروف الهجاء" للإنجاز الفردي، والتي يمكن من خلالها التعبير عن كل المواهب في أسمى أشكالها وأنفعها، وتقدم الوسيلة التي تمكن المرء من الحصول على المفتاح الرئيسي العظيم للثروات.

بعض من انتفعوا من عادة بذل المزيد من الجهد

لا يقوم أي أحد بتأدية أي فعل دون أن تكون له عواقب. دعنا نر إن كان باستطاعتنا الكشف عن العواقب التي تبرهن على صحة عادة *بذل المزيد من الجهد* من خلال معاينة بعض ممن ألهمتهم هذه العادة.

منذ عدة سنوات، كانت هناك سيدة مسنة تطوف في متجر بيتسبرج ديبارتمنت، وكان من الواضح أنها تمضي الوقت. ظلت تمر بطاولة عرض بعد أخرى دون أن

يونيها أحد اهتمامه؛ فقد ظنها البائعون "متفرجة" متسكعة ليست لديها نية للشراء، وكانوا يبعدون نظرهم عنها حينما تقف عند طاولاتهم.

وفي النهاية، وصلت السيدة إلى طاولة عرض يشرف عليها بائع سألها بتأدب عما إذا كان باستطاعته خدمتها، فأجابت: "لا، إنني أمضي الوقت وحسب، منتظرة توقف المطر حتى يمكنني العودة إلى بيتي".

رد الشاب وهو يبتسم: "حسنًا يا سيدتي، هل أحضر لك مقعدًا؟ ". وأحضره لها قبل أن ينتظر جوابها. وبعد انتهاء المطر، قاد الشاب السيدة آخذًا بذراعها، وعبر بها الشارع، وودعها. وعند مغادرتها، طلبت منه بطاقة التعريف الخاصة به.

وبعد عدة أشهر، تلقى صاحب المتجر خطابًا طُلب فيه أن يُرسل ذلك الشاب إلى أسكتلندا لتسلم طلب شراء أثاثات. وأرسل إليهم صاحب المتجر خطابًا يعتذر فيه ويقول إن الشاب المذكور لا يعمل في قسم المفروشات. ولكنه أوضح أن من دواعي سروره أن يرسل إليهم "خبيرًا" لتأدية هذه المهمة.

وجاءه الرد بأنهم لن يقبلوا بأحد سوى ذلك الشاب. وكانت تلك الخطابات موقعًا عليها باسم "أندرو كارنيجي"، والمنزل الذي يرغب في شراء الأثاثات له هو قلعة سكيبو في أسكتلندا، وكانت السيدة المسنة هي والدته. وقد تم إرسال الشاب إلى أسكتلندا، وتسلم طلب شراء أثاثات بقيمة مئات الآلاف من الدولارات، وحق في المشاركة في المتجر. وأصبح بعد ذلك مالكًا لنصف أسهم المتجر.

ومنذ عدة أعوام، دُعي محرر إحدى المجلات لإلقاء خطاب في إحدى كليات جامعة دافينبورت بولاية أيوا. وقد قبل الدعوة مقابل أجره المتواضع العادي، إضافة إلى تكاليف السفر. وفي أثناء تواجده في الكلية، حصل على عدد من الأفكار التي تصلح لكتابة عدة قصص كان يخطط لكتابتها لصالح مجلته. وعندما طلب منه أن يعود على نفقتهم، رفض قائلاً إنه قد حصل بالفعل على أجره من خلال تلك القصص التي أصبح قادرًا على كتابتها. وقد استقل القطار عائدًا إلى شيكاغو وهو يشعر بأنه حصل على جزاء أوفى نظير رحلته.

ووصلت أنباء رفضه تلقي الأجر إلى طلاب قسم الصحافة الذين ألقى الخطاب على مسامعهم؛ فقد كان ذلك مثالاً من تجارب الحياة الصحفية الواقعية. وبدأ الأسبوع التالي يتلقى طلبات اشتراك في مجلته من جامعة دافينبورت. وبنهاية الأسبوع، حصل على آلاف الدولارات نظير طلبات الاشتراك. وتسلم بعدها خطابًا من رئيس الجامعة يبين له فيه أن هذه الاشتراكات تخص طلابه. وخلال العامين

التاليين، أرسل إليه الطلاب والخريجون ثمن اشتراكات في مجلته تزيد قيمتها على ٥٠٠٠٠ دولار. وكانت تلك القصة مثيرة للإعجاب جدًّا لدرجة أنها كتبت في مجلة تنشر في كل أنحاء العالم الناطق باللغة النجليزية، مما زاد من عدد طلبات الاشتراك التي أصبحت ترد من عدة بلدان مختلفة.

وهكذا، من خلال تقديم خدمة دون الحصول على أجر عليها، كان المحرر قد بدأ يُعْمِلُ قانون زيادة العائد لصالحه، فأثمر له عائدًا يزيد على خمسمائة ضعف ما استثمره. وعادة *بذل المزيد من الجهد* ليست محض أوهام؛ فهي تجزيك الثمن، وتجزيك إياه بسخاء!

فضلاً عن ذلك، فهي لا تنسى أبدًا! وكبقية أنواع الاستثمار، عادة ما تثمر عادة *بذل المزيد من الجهد* إيراداتها طوال حياة المرء.

ولننظر إلى ما حدث عندما أهمل أحدهم فرصة *بذل المزيد من الجهد*.

في وقت الظهيرة، وبينما كانت الأمطار تنهمر، كان أحد بائعي السيارات جالسًا على مكتبه في صالة العرض بفرع نيويورك التابع لإحدى شركات بيع السيارات الفاخرة الشهيرة. وانفتح الباب، ودخل رجل وهو يهز عصاه بأناقة.

رفع رجل المبيعات بصره عن صحيفته المسائية التي كان يطالعها، وألقى نظرة سريعة على الرجل القادم، وظنه على الفور واحدًا من أولئك المتفرجين الذين لا يفعلون شيئًا سوى إضاعة وقته الثمين. وعاود النظر في صحيفته، وأخذ رشفة أخرى من فنجان قهوته، ولم يكبد نفسه عناء النهوض عن مقعده.

وجال الرجل ذو العصا في قاعة العرض وهو يلقي نظرات متفرقة على إحدى السيارات ثم على أخرى. وفي النهاية، توجه إلى حيث يجلس رجل المبيعات ويقرأ الصحيفة، ومال على عصاه، وسأله بهدوء عن أسعار ثلاث سيارات مختلفة. ودون أن يحول نظره عن صحيفته، تمتم له "رجل المبيعات" بأسعارها.

وعاد الرجل ذو العصا إلى الثلاثة موديلات التي كان يتفحصها، وأخذ يركل إطارات كل سيارة منها، ثم رجع إلى رجل المبيعات غير المبالي وقال له: "حسنًا، لا أدري إن كنت سآخذ هذه، أم هذه، أم الثالثة التي هناك، أم آخذ الثلاثة".

وتحول موظف المبيعات إلى الصفحة التالية من صحيفته، وابتسم بتكلف، وقال: "طبعًا".

ثم قال الرجل ذو العصا: "حسنًا، أظنني اتخذت قراري. دوّن لي قسيمة بيع للسيارة المكشوفة". وأخرج دفتر شيكاته، وحرر شيكًا، وسلمه إلى موظف المبيعات، الذي انتبه كثيرًا الآن، ووضع صحيفته، وقام عن مقعده. وعندما رأى موظف المبيعات اسم صاحب الشيك، شحب وجهه وصعق؛ فقد كان الاسم المدون على الشيك هو نفسه الاسم المدون على المتحف الموجود في نهاية الشارع الراقي. وأدرك متأخرًا أنه لو بذل المزيد من الجهد لباع السيارات الثلاث بسهولة إلى "هاري باين ويتني". إن تقديم أي شيء خلاف أفضل خدمة يمكن للمرء تقديمها هو شيء يكلفه كثيرًا ـ وهذه حقيقة يعرفها عديد من الناس بعد فوات الأوان.

منذ أربعين عامًا، كان هناك موظف مبيعات شاب آخر يشغل وظيفة مشابهة في متجر لبيع الأدوات المنزلية. وفي يوم ممل، لاحظ أن المتجر يعج بأشياء غير مستخدمة قديمة الطراز ولا تباع. وعندما توفر له الوقت، قام بإعداد طاولة خاصة في وسط المتجر، وملأها ببعض من هذه البضائع الكاسدة، وعرضها مقابل أسعار زهيدة. ومما أثار دهشته ودهشة صاحب المتجر أنها بيعت سريعًا.

وهكذا، ومنذ تلك اللحظة، ابتكر الشاب "فرانك دبليو. وولورث" الفكرة الأسطورية الأمريكية الخالصة الخاصة بإنشاء متجر للسلع التى يبلغ سعرها من خمسة لعشرة سنتات. وكل ما كان يفعله هو بذل *المزيد من الجهد*، وقد أكسبته فكرته هذه ثروة ومكانة كبيرتين في تاريخ الأعمال الأمريكية. فضلاً عن ذلك، جعلت هذه الفكرة ذاتها عديدًا من الناس أثرياء، والصور المختلفة لها هي جوهر عديد من الأنظمة التجارية الأكثر ربحًا في أمريكا.

ولم يقم أحد بإخبار الشاب "وولورث" بأن يمارس حقه في المبادرة الشخصية، ولم يدفع له أحد ثمن القيام بذلك، ولكن فعله ذلك أدى إلى إثمار جهوده عن عائدات متزايدة.

وهناك سمة مميزة لعادة القيام بأشياء تفوق ما يتقاضاه المرء نظيرها وهي أنها تعمل لصالحه حتى عند نومه. ومتى تبدأ عملها، تكدس للمرء الثروات سريعًا على نحو يبدو كالسحر، وتجلب له ـ كمصباح علاء الدين ـ جيشًا من الجن يأتي وبيد كل واحد منهم حقائب مليئة بالذهب.

ذات يوم، تم إرسال مراسل صحفي شاب لإجراء حوار مع "أندرو كارنيجي" ليكتب قصة عن إنجازاته الهائلة في عالم الصناعة.

وخلال الحوار، أشار "كارنيجي" إلى أنه لو تبنى المراسل رؤية *بذل المزيد من الجهد* ـ لمدة عشرين عامًا من العمل غير المربح ـ لاكتسب ثروة تماثل ثروة ذلك السيد العظيم في صناعة الصلب. فقبل المراسل ذلك التحدي وذهب ليحققه. وبعد عشرين عامًا من هذا العمل "غير المربح"، حتى ذلك اليوم تقريبًا، قدم المراسل للعالم النتائج الخالصة لما علمه عن طرق "أندرو كارنيجي" لجمع الثروات، وكذلك لما علمه عن الطرق الخاصة بخمسمائة شخص آخر ممن جمعوا ثروات عظيمة بوسيلة *بذل المزيد من الجهد* البسيطة.

واليوم، تنشر هذه المعلومة في صورة كتاب في كل البلدان الناطقة باللغة النجليزية، حيث تخدم ملايين عديدة من الأشخاص الذين يتمنون تعلم أسرار تحقيق الإنجازات من خلال ممارسة المبادرة الشخصية. وقد تمت ترجمته إلى كثير من اللغات الأجنبية، وهو مصمم لمساعدة من لا يخشون القيام بأعمال تزيد على ما يتقاضونه نظيرها، ومن يرغبون في تحويل نصيبهم من الفرص الأمريكية إلى شكل ما من أشكال الثروات.

والتعويض الذي يناله ذلك المراسل الصحفي الآن نظير العشرين عامًا من العمل "غير المربح" التي قضاها منحه ثروات تلبي كل احتياجاته. ومن بين أعظم تلك الثروات ثروة راحة البال، وصداقات لا تقدر بثمن في كل أنحاء العالم، وصورة من صور السعادة الدائمة التي ينالها كل من وجد عملاً مرغوبًا، وأحبه، وانهمك في أدائه.

وسوف تذكر أن "تشارلز إم. شواب" بدأ كعامل لا يخشى بذل مزيد من الجهد. وبعد بضع سنوات، كانت عربته الخاصة تسير على القضبان في أحد جوانب مصنع الصلب الذي يمتلكه في بنسلفانيا. كان صباحًا شديد البرودة، وعندما خرج من عربته، التقاه شاب يحمل في يده مفكرة، والذي سرعان ما أوضح له أنه يعمل كمساعد في المكتب العام لشركة الصلب، وأنه أتى ليرى إن كان السيد "شواب" بحاجة إلى كتابة أية مذكرات، أو إبلاغ رسائل، أو ما شابه ذلك.

سأله السيد "شواب": "من طلب منك أن تأتي إليَّ؟".

أجابه الشاب: "لا أحد، فقد رأيت الإشارة التي تعلن عن وصولك، لذا أتيت إليك آملًا أن يكون باستطاعتي تقديم بعض الخدمات".

ولتفكر في هذا! فقد جاء إليه آملا أن يكون باستطاعته تقديم خدمات لا ينال عليها أجرًا إضافيًا. وجاء بمبادرة منه هو، دون أن يطلب منه ذلك.

شكره السيد "شواب" بلطف على اهتمامه، ولكن أخبره بأنه ليس بحاجة إلى أية مساعدة من هذا القبيل حاليًّا. وبعد أن حفظ جيدًا اسم ذلك الشاب، طلب منه العودة إلى مكتبه.

وفي تلك الليلة، عندما ثبتت عربة "شواب" الخاصة بقطار المساء ليعود إلى نيويورك، حملت معها ذلك الشاب الواعد؛ فقد تم تعيينه بناءً على طلب السيد "شواب" للعمل في نيويورك كمساعد شخصي لأحد أقطاب صناعة الصلب. وكان اسم الشاب هو "ويليامز"، وظل يعمل لدى السيد "شواب" لعدة سنوات، وخلال تلك الفترة ظلت فرص الترقي تتوافد عليه طواعية.

ومن المثير للدهشة أن لمثل هذه الفرص طريقة في تعقب من يجعلون *بذل المزيد من الجهد* هو شغلهم الشاغل، ولكنها دائمًا ما تفعل ذلك، وعلى نحو واضح جدًّا. وفي النهاية، جاءت إلى الشاب "ويليامز" فرصة لم يستطع تجاهلها، فقد تم تعيينه رئيسًا وكبير مساهمين في واحدة من كبرى شركات الأدوية في الولايات المتحدة، وهي وظيفة أثمرت له ثروة تفوق احتياجاته.

وهذه الحادثة دليل واضح على ما يمكن أن يحدث، وما كان يحدث على مدار الأعوام وفق أسلوب الحياة الأمريكي.

وهذا هو الوقت المناسب لأذكرك بأمر مهم بشأن عادة *بذل المزيد من الجهد* المتمثلة فى تقديم خدمات أكثر مما يتقاضاه المرء نظيرها، ألا وهو التأثير الغريب الذي تحدثه في نفوس من يمارسها، فالمنفعة الأعظم من هذه العادة لا ينالها من تؤدى إليهم تلك الخدمات، بل ينالها من يؤدونها في صورة "توجه عقلي" مختلف، والذي يمنحهم تأثيرًا أكبر في الآخرين، ومزيدًا من الاعتماد على الذات، ومبادرة أعظم، وحماسًا أكبر، ومزيدًا من البصيرة، وغاية أكثر وضوحًا. وهذه هي صفات تحقيق الإنجازات الناجحة.

وقال "إميرسون": "قم بالأمر وستنال السلطة". آه نعم، السلطة! ما الذي يمكننا فعله في عالمنا هذا دون سلطة؟ ولكن يجب أن تكون من نوعية السلطة التي تجذب الناس بدلاً من تنفيرهم. ويجب أن تكون من النوع الذي يستمد القوة الدافعة من قانون زيادة العوائد، ومن خلال عملية تعود فيها أفعال المرء عليه مضاعفة على نحو عظيم.

ويجب عليك يا من تعمل نظير أجر أن تعلم المزيد عن مهنة الزراعة والحصاد هذه، وبعدها ستفهم لمَ لا يمكن لأي أحد الاستمرار دائمًا في زراعة بذور خدمة

غير كافية وحصاد محصول تام النضج. وسوف تعلم أنه لا بد من توقفك عن ممارسة عادة طلب أجر كامل نظير عمل سيئ.

وأنت يا من لا تعمل نظير أجر، ولكنك تتمنى الحصول على مزيد من الأشياء الأفضل في الحياة! دعنا نقل لك كلمة. لمَ لا تكن حكيمًا وتبدأ في الحصول على ما تتمناه بالطريقة اليسيرة المؤكدة؟ نعم، هناك طريقة يسيرة مؤكدة تعزز بها نفسك للحصول على أي شيء ترغب فيه من الحياة، وقد أصبح سرها معروفًا لكل من جعلوا شغلهم الشاغل هو *بذل المزيد من الجهد*. ولا يمكن أن ينكشف سرها بطريقة أخرى؛ لأنه مغلف بمزيد من الجهد.

والجرة المملوءة بالذهب الموجودة عند "نهاية قوس قزح" ليست مجرد قصة خيالية، فبعد بذل الجهد الزائد المبذول توجد النقطة التي عندها قوس قزح، وهو المكان الذي خُبئت فيه جرة الذهب.

وقليل من الناس هم من يلاحقون "نهاية قوس قزح"؛ فعندما نصل إلى ما نظن أنه نهاية قوس قزح، نجد أنه لا يزال بعيدًا. ومشكلة الكثيرين منا هي أننا لا ندري كيف نلاحق قوس قزح. ومن يعلمون السر يعلمون أن نهاية قوس قزح يمكن بلوغها *ببذل المزيد من الجهد* فقط.

في نهاية أحد أوقات الظهيرة، دخل "ويليام سي. ديورانت" ـ وهو مؤسس شركة جنرال موتورز ـ إلى المصرف بعد انتهاء مواعيد العمل للجمهور وطلب خدمة يمكن أداؤها بصورة عادية في أثناء مواعيد العمل.

وكان الرجل الذي قدم إليه الخدمة هو "كارول داونيس"، وهو موظف بسيط في المصرف. وهو لم يقم بتأدية الخدمة إلى السيد "ديورانت" بكفاءة وحسب، بل بذل المزيد من الجهد بأن كساها باللطف. وقد جعل السيد "ديورانت" مسرورًا حقًّا بخدمته. وبدا هذا الحدث تافهًا، وكان قليل الأهمية في حد ذاته. ورغم هذا، لم يكن السيد "داونيس" يعلم أن هذا اللطف قُدِّرَ أن تكون له نتائج ذات طبيعة هائلة.

وفي اليوم التالي، طلب السيد "ديورانت" من "داونيس" أن يزوره في مكتبه. وفي هذه الزيارة عرض عليه وظيفة قبلها "داونيس". وعمل في مكتب عام حيث يعمل مائة شخص آخر تقريبًا. وكان الراتب الذي يتقاضاه في البداية متواضعًا.

وفي نهاية اليوم الأول، وعندما دق الجرس معلنًا نهاية يوم العمل، لاحظ "داونيس" أن كل الموظفين يمسكون بقبعاتهم ومعاطفهم ويندفعون إلى الباب.

وظل هو في مكانه منتظرًا أن يغادر الآخرون المكتب. وبعد أن غادروا، ظل في مكتبه متعجبًا من كون الجميع يبدون تعجلاً عظيمًا للرحيل في الثانية الأولى من موعد المغادرة.

وبعد خمس عشرة دقيقة، فتح السيد "ديورانت" باب مكتبه الخاص، فرأى "داونيس" لا يزال في مكتبه، فسأله إن كان يعلم أنه يتعين عليه التوقف عن العمل في الساعة الخامسة والنصف.

وأجابه "داونيس": "آه نعم، ولكني لم أرد أن أدهس في أثناء التدافع". ثم سأل السيد "ديورانت" إن كان باستطاعته تقديم أية خدمة له، فطلب منه إحضار قلم رصاص للمحرك المغناطيسي، فأحضر القلم الرصاص، ومرره في مبراة، وأخذه إلى السيد "ديورانت"، فشكره وقال له: "طابت ليلتك".

وفي اليوم التالي، وعند موعد المغادرة، ظل "داونيس" في مكتبه مرة أخرى بعد وقت "التدافع". وفي هذه المرة ظل في مكتبه لغاية في نفسه. وبعد وقت قصير، خرج السيد "ديورانت" من مكتبه الخاص، وسأله مرة أخرى إن كان يعي أن الساعة الخامسة والنصف هي موعد انتهاء العمل.

وقال "داونيس" مبتسمًا: "نعم، أعي أنه موعد المغادرة للآخرين، ولكني لم أسمع أحدًا يقول إن عليَّ مغادرة مكتبي عند انتهاء يوم العمل رسميًّا، لذا اخترت البقاء أملاً أن أقدم إليك خدمة ما".

وقال "ديورانت" متعجبًا: "يا له من أمل غريب! من أين أتتك هذه الفكرة؟".

أجابه "داونيس": "أتتني من المشهد الذي أراه هنا عند انتهاء العمل كل يوم". رد السيد "ديورانت" بصوت خفيض لم يستطع "داونيس" سماعه بوضوح وعاد إلى مكتبه.

ومنذ ذلك الحين، ظل "دوانيس" يتخلف في مكتبه دائمًا عن موعد انتهاء العمل إلى أن يرى السيد "ديورانت" يغادر في موعد انتهاء العمل. ولم يكن يتقاضى أجرًا إضافيًّا، لأنه لم يطلب منه أحد فعل ذلك، ولم يعده أحد بشيء نظير بقائه، وكان كل من يراه يعلم أنه كان يضيع وقته سدى.

وبعد عدة أشهر، تم استدعاء "داونيس" إلى مكتب "ديورانت" وقيل له إنه اختير للذهاب إلى مصنع جديد تم شراؤه مؤخرًا للإشراف على تركيب الآلات. تخيل هذا! موظف مصرفي سابق سيصبح خبير آلات في بضعة أشهر.

وبلا نقاش. قبل "داونيس" المهمة وانطلق في طريقه. ولم يقل: "لماذا يا سيد "ديورانت"؟ أنا لا أعلم شيئًا عن تركيب الآلات". ولم يقل: "ليست هذه وظيفتي" أو "أنا لا أتقاضى راتبي نظير تركيب الآلات". لا، بل ذهب إلى العمل وقام بما طلب منه. إضافة إلى ذلك، ذهب إلى المهمة بتوجه عقلي سار.

وبعد ثلاثة أشهر، اكتملت المهمة، وأديت بإتقان لدرجة أن السيد "ديورانت" استدعى "داونيس" إلى مكتبه وسأله أين حصل على معلوماته عن الآلات، فأوضح "داونيس" قائلاً: "آه، إنني لم أتعلم عنها شيئًا يا سيد "ديورانت"، بل بحثت حولي ووجدت رجالاً يعلمون كيف يؤدون هذا العمل بإتقان، وأوليتهم إياه، فقاموا به".

وقال السيد "ديورانت" مندهشًا: "رائع! هناك نوعان من الناس القيمين: أما أحدهما فهم من يستطيعون تأدية الأمر ويؤدونه بإتقان، دون شكوى من كثرة العمل، وأما الآخر فهم من يستطيعون إحضار أشخاص آخرين لأداء الأمر بإتقان، دون شكوى. وأنت تحمل صفات النوعين معًا".

شكره "داونيس" على هذا الثناء واستدار للخروج.

قال له "ديورانت": "انتظر للحظة، نسيت إخبارك بأنك أنت المدير الجديد للمصنع الذي قمت بتركيب آلاته، والراتب الذي ستتقاضاه في البداية يعادل ضعف راتبك الحالي".

وأدرت السنوات العشر التالية التي أمضاها في العمل مع السيد "ديورانت" عليه مالاً يتراوح ما بين عشرة ملايين دولار إلى اثني عشر مليون، وهو مبلغ هائل في ذلك الحين. وأصبح المستشار المقرب إلى ملك المحركات، فصير نفسه ثريًّا نتيجة لذلك.

ومشكلة الكثير منا الأساسية هي أننا نلتقي رجالاً حققوا النصر ونقدر قيمتهم في الساعة التي يصلون فيها إليه، دون أن نتكبد عناء استكشاف كيفية وصولهم إليه أو سبب ذلك.

ولا شيء درامي في قصة "كارول داونيس"، فالأحداث المذكورة فيها كانت تقع في أثناء يوم العمل، دون أن يلتفت إليها الأشخاص العاديون الذين عملوا مع "داونيس". ولا شك في أن عديدًا من زملائه كانوا يحسدونه لأنهم يعتقدون أن السيد "ديورانت" يحابيه، نتيجة لأحد أشكال التفضيل أو الحظ، أو من خلال أي شيء يستخدمه من لا يحققون نجاحًا كعذر لتفسير عدم تحقيقهم لأي تقدم.

حسنًا، ولنكون صرحاء، كان "داونيس" يحظى بـ "محاباة" داخلية من قبل السيد "ديورانت"!

وقد صنع تلك "المحاباة" بمبادرته الشخصية.

وقد صنعها *ببذل المزيد من الجهد* من خلال شيء تافه مثل بري قلم رصاص في الحين الذي لم يطلب منه سوى قلم رصاص وحسب.

وصنعها ببقائه في مكتبه أملاً في تقديم خدمة ما إلى صاحب العمل بعد انتهاء وقت التدافع في الساعة الخامسة والنصف في كل مساء.

وصنعها باستخدامه لحقه في المبادرة الشخصية بأن عثر على رجال يعلمون كيفية تركيب الآلات بدلاً من أن يسأل السيد "ديورانت" عن مكان وكيفية العثور على هؤلاء الرجال.

ولتتعقب هذه الأحداث، خطوة خطوة، وسوف تجد أن نجاح "داونيس" مرجعه الوحيد هو مبادرته الشخصية. فضلاً عن ذلك، تتألف قصته من سلسلة من المهام البسيطة المؤداة بإتقان، وبالتوجه العقلي المناسب.

وربما كان هناك مائة رجل لدى "ديورانت" يعملون مثلما يعمل "داونيس"، ولكن مشكلتهم أنهم كانوا يبحثون عن "نهاية قوس قزح" بالهرب منه في اندفاع الساعة الخامسة والنصف في كل مساء.

وبعد سنوات طويلة، سأل أحد الأصدقاء "كارول داونيس" كيف حصل على فرصته مع السيد "ديورانت"، فأجابه ببساطة: "آه، لقد جعلت شغلي الشاغل أن أتواجد في طريقه لكي يراني. وعندما كان ينظر حوله طلبًا لخدمة بسيطة ما، كان يستدعيني لأني كنت الشخص الوحيد الواقع تحت بصره. وبمرور الوقت، اكتسب عادة استدعائي".

وها هي الفرصة! فقد اكتسب السيد "ديورانت" عادة استدعاء "داونيس". فضلاً عن ذلك، اكتشف أن "داونيس" *يبذل المزيد من الجهد* عند تولي المسئوليات.

ويا لها من حسرة ألا يمتلك الشعب الأمريكي كله بعضًا من روح تولي المسئوليات الأعظم تلك. ويا لها من حسرة أن كثيرًا منا لا يكثرون من التحدث عن "المميزات" التي نحظى بها من خلال أسلوب الحياة الأمريكي، ولا يقللون من التحدث عن قلة الفرص في أمريكا.

وهل هناك أي شخص يعيش في أمريكا حاليًّا يمكنه إدعاء أن "كارول داونيس" كان سيصبح أفضل حالاً لو أنه انضم، وهذا حقه القانوني، إلى التدافع الجنوني وغادر عمله في الساعة الخامسة والنصف مساء؟ لو فعل ذلك، لحصل على الرواتب العادية التي تقدم نظير العمل الذي يؤديه، لا أكثر. فلماذا كان يجب أن يتلقى المزيد؟

لقد كان مصيره بين يديه، وكان مغلفًا في تلك الميزة الواحدة الوحيدة، والتي ينبغي أن تكون ميزة كل مواطن أمريكي: حق المبادرة الشخصية من خلال ممارسة حولها إلى عادة وهى *بذل المزيد من الجهد* دائمًا. وهذا ملخص القصة كاملة. وليس هناك سر آخر وراء نجاح "داونيس". وقد أقر هو بهذا، وكل من علم ظروف تحوله من الفقر إلى الثراء يعلم هذا.

وهناك أمر واحد يبدو أن لا أحد يعلمه، وهو: لماذا هناك قلة من الرجال والسيدات، مثل "كارول داونيس"، يكتشفون القوة الكامنة في القيام بأعمال تزيد على ما يتقاضاه المرء نظيرها؟ إن هذا لأمر يحمل بداخله بذور كل الإنجازات العظيمة. وهو سر كل النجاحات البارزة، ولكن قليلاً ما يعيه أحد حتى إن معظم الناس يعدونه حيلة ماهرة يحاول بها أصحاب العمل حث موظفيهم على القيام بمزيد من العمل.

وروح اللامبالاة هذه تجاه عادة *بذل المزيد من الجهد* عبر عنها بصورة مذهلة أحد "المغرورين"، والذي تقدم ذات مرة بطلب للعمل لدى "هنري فورد". وسأل السيد "فورد" الرجل عن خبرته، وعاداته، وبعض الشئون الروتينية الأخرى، وكان راضيًا عن إجاباته.

ثم سأله: "كم تريد نظير خدماتك؟". وكان الرجل مراوغًا في هذه النقطة، لذا قال له السيد "فورد" في النهاية: "حسنًا، لنفترض أنك بدأت العمل وأريتنا ما يمكنك فعله، ودفعنا لك كل ما تستحقه بعد أن جربناك"، فقال السيد "المغرور" متعجبًا: "ولكني أحصل على مبلغ أكبر من ذلك من عملي الحالي". ولا نشك في أنه قال الحقيقة.

وهذا يوضح بدقة سبب عدم تقدم الكثير من الناس في حياتهم، فهم "يحصلون على أكثر مما يستحقون" في عملهم الحالي، ولا يتعلمون كيفية التقدم بأن يصبحوا أكثر قيمة!

وهناك قصة شهيرة تسمى "رسالة إلى جارسيا" تخبرنا كيف قام الرئيس الأمريكي "ويليام ماكينلي" بتكليف جندي شاب يدعى "روان" بحمل رسالة من الحكومة الأمريكية وتسليمها إلى "جراسيا"، زعيم المتمردين خلال الحرب الإسبانية الأمريكية، والذي لم يعلم أحد أين يوجد بالتحديد.

وأخذ الجندي الشاب الرسالة، ومضى في طريقه عبر الأدغال الكوبية، وعثر في النهاية على "جراسيا"، وسلمه الخطاب. وكان هذا هو كل ما تتحدث عنه القصة، أي مجرد جندي خاص ينفذ الأوامر رغم الصعاب، وينهي مهمته دون العودة بعذر.

وقد أثارت هذه القصة التخيلات وانتشرت في كل أنحاء العالم. والفعل البسيط المتمثل في قيام المرء بما يطلب منه، وأدائه بإتقان، أصبح حدثًا ذا أهمية أولى. وتمت طباعة *رسالة إلى جراسيا* في صورة كتيب، وبيع منه عدد لم تشهده من قبل هذه النوعية من الكتب، والذى قدر بما يزيد على عشرة ملايين نسخة. وهذه القصة جعلت مؤلفها شهيرًا، وساعدته على أن يصبح ثريًّا.

ونالت القصة كل هذه الشعبية لأنها تحمل في طياتها بعضًا من القوة السحرية التي تنسب إلى شخص نادر الوجود يؤدي أمرًا ما، ويؤديه بإتقان.

والعالم كله يتوق إلى هؤلاء الأشخاص النادرين. وهم مطلوبون ومرغوبون في كل مجال من مجالات الحياة. ولطالما كانت الصناعة الأمريكية تحوي أماكن عظيمة لمن باستطاعتهم تولي المسئوليات، ولمن يؤدون الأعمال بالتوجه العقلي الصحيح، ومن خلال *بذل المزيد من الجهد*.

وقد أعلى "أندرو كارنيجي" شأن ما لا يقل عن أربعين رجلاً من هؤلاء الرجال ـ ومن بينهم "تشارلز شواب" ـ من منزلة أدنى كعمال بأجر يومي إلى مليونيرات. فقد أدرك قيمة من لديهم استعداد لبذل المزيد من الجهد. وأينما اكتشف أحدهم، يدخل "مكتشفه" في الدائرة الداخلية لأعماله ويمنحه فرصة لاكتساب "كل ما يستحقه".

وقد بدأ "تشارلز إم. شواب" عمله مع "كارنيجي" بقدراته البسيطة كعامل بأجر يومي. ولكن خطوة بعد خطوة، تسلق السلم الوظيفي حتى وصل إلى القمة، وأصبح أهم مساعدي "كارنيجي". ويقوم الناس بأمور أو يحجموا عن القيام بها بسبب دافع ما. وأصح دافع لعادة *بذل المزيد من الجهد* هو حقيقة أنها تجلب أرباحًا دائمة بطرق تفوق قدرتنا على الحصر، ولكل من يتبعونها.

ولا نعرف أحدًا حقق نجاحًا دائمًا دون القيام بأعمال تزيد على ما يتقاضاه من أجر نظيرها، فلهذه الممارسة مقابل في قوانين الطبيعة، وتؤكد على ذلك مجموعة أدلة مثيرة للإعجاب من حيث صحتها، ويؤكد عليها من جعلوا ممارستهم هي *بذل المزيد من الجهد*. وهي مبنية على المنطق السليم والعدل.

وأفضل طريقة لاختبار صحة هذا المبدأ هي تفعيله في عادات المرء اليومية؛ فبعض الحقائق لا يمكن تعلمها إلا من خلال التجربة الشخصية.

وقد يقول بعض الناس: "إنني أقوم بالفعل بأعمال تزيد على ما أتقاضاه من أجر نظيرها، ولكن صاحب العمل أناني وطماع جدًّا لدرجة أنه لا يقدر نوع الخدمات التي أقدمها له". وجميعنا يعلم أن هناك أشخاصًا طماعين يرغبون في الحصول على خدمات أكثر مما يدفعونه نظيرها.

وأصحاب العمل الأنانيون كقطع الصلصال في أيدي صانع الفخار. فمن خلال طمعهم يمكن إغراؤهم بمكافأة الشخص الذي يقدم إليهم خدمات أكثر مما يدفعونه نظيرها.

فأصحاب العمل الطماعون لا يرغبون في خسارة الخدمات التي يقدمها من يمارس عادة *بذل المزيد من الجهد*، فهم يعرفون قيمة هؤلاء الموظفين. وهذه هي الرافعة ونقطة الارتكاز التي يمكن بها تخليص أصحاب العمل من طمعهم.

والأشخاص الماهرون يجعلون شغلهم الشاغل هو أن يصبحوا شديدي الأهمية لصاحب العمل الطماع بأن يقوموا بأعمال أكثر وأفضل من أي موظف آخر. وأصحاب العمل الطماعون سوف "يتخلصون من أنيابهم" قبل التعامل مع مثل هؤلاء الموظفين. وبهذا يصير ذلك الطمع المزعوم ممتلكًا عظيمًا لمن يتبع عادة *بذل المزيد من الجهد*.

وقد رأينا هذا الأسلوب يطبق مئات المرات على الأقل كوسيلة لمعالجة أصحاب العمل الطماعين باستخدام نقطة ضعفهم. ولم نشهد فشله ولو لمرة واحدة!

وفي بعض المناسبات، يفشل صاحب العمل الطماع في التحرك بالسرعة المتوقعة منه، ولكن ثبت أن هذا من سوء حظه؛ لأن هذا الموظف المجد يجذب انتباه صاحب عمل منافس والذي يضع رهانًا لخدمات الموظف ويؤمنها.

فلا سبيل لخداع من يتبعون عادة *بذل المزيد من الجهد*؛ لأنهم إذا لم يحصلوا على التقدير المناسب من مصدر ما، فسوف يأتيهم طواعية من مصدر آخر - في كثير وقت لا يتوقعه به المرء.

ومن *يبذلون المزيد من الجهد*، ويبذلونه بالتوجه العقلي المناسب، لا يضيعون وقتهم أبدًا في البحث عن وظيفة؛ فهم لا يضطرون إلى ذلك، لأن الوظيفة دائمًا ما تبحث عنهم، فالكساد قد يأتي وينقضي، والعمل قد يكون جيدًا أو سيئًا، والبلد قد يكون في حالة حرب أو سلم، ولكن من يقدمون خدمات أكثر وأفضل مما يتقاضونه عليها من أجر يصبحون لا غنى عنها، ومن ثم يقون أنفسهم خطر البطالة.

والرواتب العالية وعدم الاستغناء عن الشخص توأمان لا يفترقان، ولطالما ظلا كذلك، ولطالما سيظلان.

وبذل المزيد من الجهد لا يعد جديرًا بالاهتمام على نحو شخصي وحسب، بل يدر منفعة للعمل أيضًا. وفي الحقيقة، *بذل المزيد من الجهد* يجعل العمل الرائع ذا معنى، كما سنرى في الجزء التالي.

بذل المزيد من الجهد يجعل العمل الجيد ذا معنى

تدمج عديد من الشركات مبدأ *بذل المزيد من الجهد* في رسالاتها المؤسسية. وهناك واحدة من شركات الطيران الشهيرة تقع ضمن هذه الفئة من الشركات. وقد قام مؤسسها بفعل كل شيء على نحو صحيح، لذا اشتهرت الشركة بقائمة الانتظار الخاصة بها المليئة بطلبات سعى إلى الانضمام إليها. ومن أهم مقومات نجاح هذه الشركة هو خدمة العملاء المدهشة الخاصة بها.

يقول المؤسس نفسه: "أعلم أن الأمر يبدو بسيطًا، ولكني أستمر في التوصية باتباع القاعدة الذهبية الخاصة بالخدمات، عامل الآخرين كما تحب أن يعاملوك. وأنا سأل موظفي: "هل تحبون الدخول إلى مطعم أو متجر وتلتقون موظفي مبيعات لا يكترثون بكم، ولا يهتمون بتلبية حاجاتكم ورغباتكم، ويعاملونكم كما لو كنتم جمادًا؟" حسنًا. كان جميعهم يجيبون على النحو ذاته: "لا، لا نحب ذلك". ثم أقول لهم: "حسنًا إذن، لا تكونوا منافقين، وقدموا خدمة أفضل، وقدموا الخدمة التي تحبون أنتم أن تتلقوها".

القصة المشهورة لـ "إدوارد تشوت"

بعض الرجال الأذكياء، وغيرهم من العقلاء، قد اكتشفوا الطريق إلى الثروات بالتطبيق المتعمد لمبدأ *بذل المزيد من الجهد* من أجل الكسب المالي.

ورغم هذا، يدرك العقلاء بحق أن أعظم أجر يحصلون عليه من هذا المبدأ يأتي في صورة صداقات تدوم طوال الحياة، وعلاقات إنسانية منسجمة، وأداء عمل محبب، والقدرة على فهم الناس، والاستعداد لمشاركة نعمهم مع الآخرين - والتي تقع جميعها ضمن الثروات الاثنتي عشرة في الحياة.

و"إدوارد تشوت" هو شخص أدرك هذه الحقيقة واكتشف المفتاح الرئيسي للثروات. وكان يعيش في لوس أنجلوس، حيث يبيع بوليصات تأمين على الحياة.

وفي بداية حياته المهنية كمندوب مبيعات لبوليصات التأمين على الحياة، كان يكسب مالاً متواضعًا نظير جهوده، ولكنه لم يحرز أية إنجازات في هذا المجال. وفقد كل ماله خلال مشروع تجاري سيئ الحظ، ووجد نفسه في أسفل السلم، ومجبرًا على اتخاذ بداية جديدة.

وقلت "مشروع تجاري سيئ الحظ"، ولكن ربما كان عليَّ أن أقول "مشروع تجاري حسن الحظ"؛ لأن خسارته أجبرته على التوقف، والنظر حوله، والإنصات، *والتفكير*، وتأمل السبب في كون القدر يرفع بعض الناس إلى مواضع عليا من الإنجاز، ويمني آخرين بهزيمة مؤقتة أو فشل دائم.

ومن خلال تأملاته، أصبح طالبًا من طلاب فلسفة تحقيق الإنجاز الفردي التي ساعد "أندرو كارنيجي" على صياغتها خلال حياته المهنية المزدهرة. وعندما وصل السيد "تشوت" إلى درس *بذل المزيد من الجهد*، أفاق على إحساس عميق بالتفهم لم يعتره من قبل قط، وأدرك أن خسارة الثروات المادية قد تقود إلى مصدر ثروات أعظم، يتألف من القوى الروحانية التي يتمتع بها المرء.

وبهذا الاكتشاف، بدأ السيد "تشوت" في الحصول على الثروات الاثنتي عشرة في الحياة، الواحدة تلو الأخرى، وكان أولها وعلى رأس قائمتها التوجه العقلي الإيجابي.

وفي ذلك الحين، توقف عن التفكير في عدد بوليصات التأمين على الحياة التي يريد بيعها، وبدأ في النظر حوله بحثًا عن فرص لتقديم الخدمات للآخرين الذين ابتلوا بمشكلات لا يستطيعون حلها.

وجاءت أول فرصة له عندما وجد شابًّا في صحارى كاليفورنيا كان قد فشل في مشروع تعدين خاص به، وكان يواجه خطر الموت جوعًا. وقد أخذ الشاب إلى منزله، وأطعمه، وشجعه، وأبقاه في منزله إلى أن وجد له وظيفة جيدة.

وفي هذا الموقف الذى قلد به السيد "تشوت" نفسه دور المتطوع لتقديم المساعدة، لم يكن يفكر في الكسب المالي، لأنه كان من الواضح أن ذلك الفتى

المبتلى بالفقر، والمحطم الروح المعنوية، لا يمكن أن يصبح مشترٍ مرتقبًا لبوليصة تأمين على الحياة.

ثم بدأت الفرص الأخرى لمساعدة الأشخاص الأقل حظًّا تكشف عن نفسها سريعًا لدرجة أن الأمر بدا كما لو أن السيد "تشوت" جعل نفسه مغناطيسًا يجذب فقط من لديهم مشكلات صعبة بحاجة إلى الحل.

ولكن ظاهر الأمر كان خادعًا؛ لأنه كان فقط يمر بفترة اختبار يظهر فيها إخلاصه لغايته في مساعدة الآخرين. ودعنا لا ننسى أنها فترة يمر بها جميع من يطبق مبدأ *بذل المزيد من الجهد* بصورة ما أو بأخرى.

ثم تغير المشهد، وبدأت أمور "إدوارد تشوت" تأخذ منعطفًا ربما لم يكن يتوقعه، فمبيعات بوليصات التأمين على الحياة الخاصة به بدأت تزداد شيئًا فشيئًا، إلى أن بلغت في النهاية مستوى لم تعهده من قبل. وكانت معجزة المعجزات هي أن أكبر بوليصة صاغها حتى ذلك الوقت قد بيعت إلى صاحب عمل فتى الصحراء الذي صادقه. وقد بيعت البوليصة دون إغراء من السيد "تشوت".

وبدأت مبيعات أخرى تأتيه على النحو ذاته إلى أن باع بوليصات تأمين، دون أي جهد مرهق، أكثر من التى كان يبيعها ببذل جهود مضنية.

فضلاً عن ذلك، أسس لنفسه مجالاً في مهنة بوليصات التأمين على الحياة، كان يبيع فيه بوليصات ذات قيمة كبيرة. والقادة ذوو المسئوليات العظيمة والشئون المالية الواسعة بدأوا يرسلون إليه لطلب النصح بشأن مشكلاتهم الخاصة ببوليصات التأمين على الحياة.

وتنامى عمله إلى أن جلب إليه ذلك الهدف العظيم الذي يسعى إليه كل مندوبي التأمين على الحياة: عضوية التأمين على الحياة في الطاولة المستديرة الخاصة ببائعي بوليصات تأمين بمبلغ مليون دولار. وهذا التميز لا يناله إلا من يبيعون بوليصات تأمين على الحياة بمبلغ مليون دولار على الأقل في كل عام. ولمدة ثلاثة أعوام متتالية.

ولم يكن هناك سوى سبعة وخمسين شخصًا آخر بلغوا هذا الإنجاز البارز قبله في ذلك الحين. لذا، فمن خلال سعيه إلى الثروات الروحانية، وجد "تشوت" الثروات المادية أيضًا، ووجدها بوفرة أعظم مما كان يتوقع. فبعد ست سنوات قصيرة من تقلد دور المتطوع، باع السيد "تشوت" بوليصات تأمين على الحياة يزيد ثمنها على المليوني دولار في أثناء الأربعة أشهر الأولى.

وبدأت قصة إنجازاته تنتشر في البلاد، وجلبت له دعوات إلى التحدث في مؤتمرات خاصة بالتأمين على الحياة؛ لأن هناك مندوبي مبيعات آخرون كانوا يرغبون في معرفة كيف تمكن من السمو بنفسه إلى مكانة يحسد عليها في تلك المهنة.

وقد أخبرهم! وعلى النقيض تمامًا للممارسات المعتادة لأولئك الناجحين، فقد كشف لهم عن تواضع قلبه الذي كان يلهمه، واعترف لهم صراحة بأن إنجازاته كانت نتيجة لتطبيق فلسفة الآخرين.

والناجحون العاديون ينزعون لتوليد انطباع بأن نجاحهم يعزى إلى ذكائهم وحكمتهم، ولا يرجعون الفضل دائمًا إلى أساتذتهم وناصحيهم. ومن الواضح للجميع أنه لم يحرز أي شخص درجة عالية من النجاح الدائم دون تعاون وود من قبل الآخرين، وأنه لم ينل أي أحد نجاحًا دائمًا دون مساعدته للآخرين.

وأصبح "إدوارد تشوت" ثريًا بالقيم المادية بقدر احتياجه إليها. لكنه صار أكثر ثراءً بالقيم الروحانية، لأنه اكتشف الثروات الاثنتي عشرة في الحياة جميعها، ونالها، واستخدمها بذكاء، وهي ثروات يعد المال فيها الأقل منزلة وأهمية.

الفصل السادس

الحب، المحرر الحقيقي للبشرية

نظرًا لكوننا بشرًا، يعد الحب أعظم تجاربنا، وهو يُمكن المرء من التواصل مع الذكاء المطلق.

وعندما يمتزج بمشاعر الرومانسية والرغبة الجنسية، فقد يقود المرء إلى أعلى قمم جبال الإنجازات الفردية من خلال الرؤية الإبداعية.

ومشاعر الحب، والرومانسية، والرغبة الجنسية، هي الأضلاع الثلاثة لمثلث الإنجازات الخالد المعروف بالعبقرية. ولا ينشأ العباقرة إلا في هذا الوسط. والحب تعبير ظاهري عن الطبيعة الروحانية للبشر.

والرغبة الجنسية شعور بيولوجي خالص، ولكنه يفجر ينابيع العمل بكل الجهود الإبداعية لدى كل الكائنات، بداية من أشد المخلوقات التي تزحف على الأرض بساطة ، ونهاية بأشدها عمقًا، ألا وهو الإنسان.

وعندما يمتزج الحب والرغبة الجنسية بروح الرومانسية، فإن العالم سيمتلئ بالبهجة، لأن هذه هي القوى الكامنة لدى القادة العظماء الذين يعدون المفكرين المتعمقين بهذا العالم.

والحب يصل بين البشر جميعًا، ويُذهب الأنانية، والطمع، والغيرة، والحسد. ولن توجد عظمة حقيقية أبدًا في شخص لا يعمر الحب قلبه.

والحب الذي أتحدث عنه لا يجب الخلط بينه وبين الرغبة الجنسية؛ لأن الحب في أسمى وأنقى تعبير له يعد مزيجًا من ذلك المثلث الخالد، ولكنه أعظم من أي مكون من مكوناته الثلاثة.

والحب الذي أشير إليه هو "القوة الحيوية"، والعامل المانح للحياة، ونبع العمل لكل المساعي الإبداعية التي سمت بالبشر إلى حالتها الراهنة من التطور والثقافة.

وهو العامل الوحيد الذي يرسم خطًا فاصلاً بين البشر وكل المخلوقات الدنيا على وجه الأرض، والعامل الوحيد الذي يحدد لكل شخص المساحة التي يجب عليه أن يشغلها في قلوب الآخرين.

والحب هو الأساس الصلب الذي تبنى عليه أول ثروة من الثروات الاثنتي عشرة ـ ألا وهي التوجه العقلي الإيجابي ـ ويجعلنا ننال اهتمامًا لا يمكن لأي أحد أن يصبح ثريًا حقًا بدونه.

والحب هو الخيوط التي تنسج منها الثروات الإحدى عشرة الباقية، ويزين كل الثروات، ويمنحها صفة الدوام، وهو دليل قد يُكشف من خلال الملاحظة الشغوفة لكل من اكتسبوا الثروات المادية ولم يكتسبوا الحب.

وتؤدي عادة *بذل المزيد من الجهد* إلى نيل روح الحب تلك؛ فليس هناك تعبير عن الحب أعظم من منحه في صورة خدمة تقدم بإيثار لمنفعة الآخرين. وكانت لدى "إميرسون" رؤية لنوع الحب الذي أشير إليه حينما قال:

> إن القادرين على التحلي بالتواضع، والعدل، والحب، والإلهام، يقفون بالفعل على منصة قيادة العلوم والآداب، والخطابة والشعر، والعمل، والفضل؛ لأن من يسبحون في هذه السعادة الأبدية يتوقعون بالفعل أن يمتلكوا تلك القوى الخاصة التي يعلي الرجال من تقديرهم لها.
>
> ويعلم النبلاء جيدًا أن من يقدمون الوقت، أو المال، أو المأوى للغرباء ـ بدافع الحب، لا التباهي ـ ويفعلون ذلك على أية حال، يكون لهم حق على الله أن يعوضهم، والتعويضات التي يمنحهم الله إياها تكون رائعة جدًا. وعلى نحو ما، يتم تعويض الوقت الذي يبدو ضائعًا، ويثابون مقابل الآلام التي يعانونها. وهؤلاء الرجال يزكون شعلة الحب الإنساني، ويعلون معايير القيم المدنية بين البشر.

والعقول العظيمة في كل عصر من العصور كانت تعتبر الحب إكسير الخلود الذي يربط قلوب البشر، ويجعل كل منا مسئولاً عن الآخر. ومن أعظم العقول التي أنجبتها هذه الأمة هو "روبرت جرين نجرسول"، والذي عبر عن وجهات نظره عن الحب في قصيدة كلاسيكية ستبقى ما بقي الدهر، ويقول فيها:

الحب هو قوس قزح بين سحاب الحياة القاتم.
وهو الصباح ونجم المساء.
ويشرق على الفتاة الجميلة، وينثر أشعته على المقبرة الساكنة.
وهو أبو الفن، وملهم الشعراء، ومحبي الوطن، والفلاسفة.
وهو الهواء والضياء لكل محب في كل بيت، ومشعل كل نار في كل مدفأة.
وكان أول من حلم بالخلود.
ويملأ العالم بأعذب الألحان؛ لأن الموسيقى هي صوت الحب.
والحب هو الساحر، وصانع العجائب، الذي يحول الأمور التافهة إلى سرور، ويصنع ملوكًا وملكات حقيقيين من الصلصال العادي.
وهو شذا تلك الزهرة الرائعة التي تسمى القلب، وبدون هذه العاطفة، وهذه النشوة الإلهية، لا نكون سوى وحوش، أما بها فتصير الأرض جنة، ونصير فيها ملائكة.
والحب تغيير؛ فهو يجعل المرء نبيلاً، ويطهره، ويبجله.
والحب وحي، وإبداع. ومنه يستمد العالم جماله، وتستمد السماء جلالها. والعدل، وإنكار الذات، والإحسان، والشفقة هم أبناء الحب.
"وبدون الحب، يزول كل جلال، وينفد النبل من الحياة، ويموت الفن، وتفقد الموسيقى معانيها وتصير مجرد موجات في الهواء، وتنتهي الفضيلة".

وإذا أصبح المرء عظيمًا بحق، فسيحب كل البشر. وسوف يحب الخيرين والأشرار منهم. وسوف يحب الخيرين باعتزاز، وإعجاب، وسرور، ويحب الأشرار بشفقة وأسف؛ لأن المرء سيعلم ـ إذا كان عظيمًا ـ أن صفات الخير والشر الموجودة لدى الناس غالبًا ما تكون نتيجة للظروف التي اكتسبوا تلك الصفات فيها بسبب جهلهم وقلة تحكمهم في أنفسهم.

ولكي يكون المرء عظيمًا بحق، فعليه أن يكون رحيمًا، ومتعاطفًا، ومتسامحًا. وعندما يجبر على إصدار حكم على الآخرين، عليه أن يمزج العدل بالرحمة الجميلة، ويكون منحازًا دائمًا للضعيف، ومن يفتقر للوعي، ومن يعاني الفقر.

وهكذا، فالمرء لن *يبذل المزيد من الجهد* بروح مودة حقيقية وحسب، بل سيبذله طواعية وبلطف. وإذا لم يكن الجهد المبذول لقطع ميل ثانٍ كافيًا، فعليك أن تزيده حتى تقطع ميلاً ثالثًا، ورابعًا، بقدر ما هو ضروري.

وكانت رسالة المتحدث عميقة، وبعد أن توقف عن الحديث، وغادر المنصة، ظل الكثيرون في أماكنهم، يتيحون لأنفسهم فرصة تفهم كلماته القوية. وعند مغادرتهم قاعة المؤتمرات، كان الليل قد انتصف تقريبًا.

الفصل السابع

العقل المدبر

مبدأ العقل المدبر هو أساس كل الإنجازات العظيمة، وهو حجر الأساس ذو الأهمية الكبرى في كل تقدم بشري، سواء أكان فرديًّا أم جماعيًّا. وهو يقدم المفتاح لنيل القوة الشخصية العظيمة. ويُعرّف مبدأ العقل المدبر بأنه تحالف بين عقلين أو أكثر، ممزوجين بروح من الانسجام والتعاون التام لتحقيق غاية محددة. ومفتاح قوته يكمن في كلمة "انسجام". فبدون ذلك العنصر، قد تشكل الجهود الجماعية تعاونًا فيما بينها، ولكنها ستفتقر إلى القوة التي يمنحها الانسجام من خلال تنسيق الجهود.

والقواعد ذات الأهمية الرئيسية المتصلة بمبدأ العقل المدبر هي:

الافتراض الأول

مبدأ العقل المدبر هو الوسط الذي يُمكّن المرء من الحصول على المنفعة التامة من الخبرات، والتدريب، والتعليم، والمعرفة المتخصصة، والقدرات الفطرية التي توجد لدى الآخرين كما لو كانت عقولهم هي عقله هو.

الافتراض الثاني

إن التحالف بين عقلين أو أكثر، والممزوجين بروح من الانسجام والتعاون التام لتحقيق غاية محددة، يحفز عقل كل فرد بدرجة عالية من الإلهام، وقد يتحول إلى

تلك الحالة العقلية المعروفة باسم الإيمان (ويمكن معايشة شكل من أشكال هذا التحفيز وقوته في علاقات الصداقة الحميمة والحب).

الافتراض الثالث

كل عقل بشري يعد محطة بث واستقبال للذبذبات الفكرية، والتأثير المحفز لمبدأ العقل المدبر يحث على تفعيل التفكير ـ وذلك من خلال ما شاع تسميته بالتخاطر ـ وتشغيله عبر الحاسة السادسة.

وعلى هذا النحو، تترجم العديد من التحالفات التجارية والمهنية إلى واقع، ونادرًا ما امتلك شخص ما منزلة عالية أو قوة دائمة دون تطبيق مبدأ العقل المدبر الذي ينال من خلاله المنفعة من عقول أخرى.

وهذه الحقيقة وحدها تعد دليلاً كافيًا على سلامة مبدأ العقل المدبر وأهميته، وهي حقيقة قد يراها الجميع دون استخدام قواهم فى الملاحظة، أو إرهاق سرعتهم فى التصديق.

الافتراض الرابع

إن مبدأ العقل المدبر ـ حينما يطبق بفاعلية ـ يربط بين المرء وعقله الباطن، وبينه وبين العقول الباطنة لحلفائه، وهذه حقيقة قد تفسر عديدًا من النتائج التي تبدو إعجازًا والتي تُحَصَّلُ من خلال العقل المدبر.

الافتراض الخامس

أهم العلاقات الإنسانية التي تنتفع بتطبيق مبدأ العقل المدبر هي العلاقات التي تقام:

في الزواج

في الدين

في وظيفة، أو مهنة، أو حرفة

وقد مكن مبدأ العقل المدبر "توماس إديسون" من أن يصبح مخترعًا عظيمًا رغم عدم امتلاكه الثقافة أو المعرفة بالعلوم، وهو ظرف يمنح الأمل لكل من يعتقدون بأنفسهم خطأ أنهم عاجزون بسبب عدم حصولهم على تعليم رسمي.

وبمساعدة مبدأ العقل المدبر، يمكن للمرء فهم تاريخ هذه الأرض التي نحيا عليها وبنيتها من خلال معرفة علماء الجيولوجيا المهرة.

ومن خلال معرفة علماء الكيمياء وخبرتهم، يمكن للمرء تحقيق استفادة عملية من الكيمياء دون أن يكون عالم كيمياء مدرب.

وبمساعدة العلماء، والتقنيين، والفيزيائيين، والميكانيكيين الممارسين، يمكن للمرء أن يصبح مخترعًا ناجحًا دون الحصول على تدريب شخصي في أي من هذه المجالات، مثل "إديسون".

أهمية التحالفات

هناك نوعان عامان من تحالفات العقل المدبر، هما:

١- التحالف ـ لأسباب اجتماعية أو شخصية خالصة ـ مع الأقارب، والواعظين الدينيين، والأصدقاء، حيث لا يوجد كسب مادي أو هدف يسعى المرء لتحقيقه. وأهم تحالف من هذا النوع هو التحالف بين الزوج وزوجته.

٢- التحالف التجاري، أو الوظيفي، أو من أجل التقدم الاقتصادي، والذي يتكون من أفراد لديهم دوافع شخصية تتصل بالغاية من ذلك التحالف.

والآن، فلنتأمل بعض النماذج الأكثر أهمية من القوة التي تم تحصيلها من خلال تطبيق مبدأ العقل المدبر.

ونموذج الحكومة الأمريكية ـ مثلما دون في الدستور ـ لا بد أن يحظى بأول تحليل، لأنه نموذج للقوة التي تؤثر بصورة حيوية على كل مواطن في بلدنا، وتؤثر بدرجة كبيرة على العالم كله.

وتشتهر بلدنا بثلاث حقائق واضحة هي:

١- أنها أثرى بلد في العالم.
٢- أقوى أمة في العالم.
٣- تقدم لمواطنيها حرية شخصية أكبر مما تقدمه أية دولة أخرى.

الثروات، والحرية، والقوة! يا له من مزيج شديد الإلهام من الحقائق!

ولا يصعب تحديد مصدر هذه المنافع؛ لأنه يتركز في دستور بلدنا وفي نظام الاقتصاد الحر الأمريكي، وهذان الأمران تم تنسيقهما بانسجام شديد لدرجة أنهما يمدان الناس بالقوة الروحانية والاقتصادية التي لم يشهد العالم لها مثيلاً من قبل.

ونموذج حكومتنا يعد تحالف عقل مدبر رائعًا يتكون من علاقات منسجمة بين كل أبناء الأمة، ويُفعل فى خمسين مجموعة منفصلة تشتهر باسم الولايات. وجوهر العقل المدبر الأمريكي يمكن رؤيته بسهولة من خلال تقسيم نموذج حكومتنا وفحص مكوناته، والتي تخضع جميعها للتحكم المباشر لأغلبية الشعب.

وهذه المكونات هي:

١- الفرع التنفيذي من حكومتنا (يتولاه الرئيس).
٢- الفرع القضائي (تتولاه المحكمة العليا).
٣- الفرع التشريعي (يتولاه الكونجرس).

وقد تم تشكيل دستورنا بحكمة تجعل القوة الموجهة لهذه الأفرع الثلاثة في يد الشعب. وهي قوة لا يمكن حرمان الشعب منها إلا بامتناعه هو عن استخدامها.

وحكومتنا تمثل قوتنا السياسية. ويتم الحفاظ على قوتنا الاقتصادية والتعبير عنها من خلال نظام الاقتصاد الحر الخاص بنا. ومجموع هاتين القوتين دائمًا ما يتناسب مع درجة الانسجام في التنسيق بينهما. والقوة المتحصل عليها على هذا النحو تكون ملكًا للشعب كله. وهذه هي القوة التي قدمت للشعب أعلى مستويات المعيشة التي توصلت إليها الحضارة، والتي جعلت أمتنا بحق الأمة الأكثر ثراءً، وحرية، وقوة في العالم.

ونحن نطلق على هذه القوة اسم "أسلوب الحياة الأمريكي".

وثمة أمثلة أخرى على تطبيق مبدأ العقل المدبر في الصناعة نجدها في النظامين الأمريكيين العظيمين: نظام المواصلات ونظام الاتصالات. ومن

يديرون أنظمة السكك الحديدية وخطوط الطيران، وأنظمة الهواتف والاتصال عن بعد قد أنشأوا خدمات لا نظير لها في أي بلد آخر. وكفاءتها والقوة الناتجة عنها تكمن بشكل تام في تطبيق مبدأ العقل المدبر أو التنسيق المنسجم للجهود.

وما زال هناك مثال آخر للقوة المحصلة من خلال مبدأ العقل المدبر يمكن رؤيته بملاحظة علاقات قواتنا المسلحة ـ أي الجيش، والبحرية، والقوات الجوية، والمارينز، وحرس السواحل. ومفتاح قوتنا هنا أيضًا يكمن في تنسيق الجهود بانسجام.

والفرق الرياضية تعد مثالاً رائعًا على القوة المحصلة من انسجام الجهود.

ونظام التجارة الأمريكي العظيم هو مثال آخر على القوة الاقتصادية المحصلة من تطبيق مبدأ العقل المدبر.

وكل صناعة ناجحة هى نتاج تطبيق مبدأ العقل المدبر. ونظام الاقتصاد الحر الأمريكي في مجمله يعد تفسيرًا رائعًا للقوة الاقتصادية الناتجة عن جهود منسقة بود وانسجام.

وقد اعترف "أندرو كارنيجي" بأنه جمع ثروته كلها بتطبيق هذا المبدأ، والذي نسق من خلاله واحدة من أعظم المؤسسات الصناعية التي شهدتها هذه الأمة. ولنتذكر أن عقله المدبر يتكون من جميع العاملين المتعاونين في مؤسسته، بداية من أقلهم منزلة إلى أعظمهم شأنًا.

والعمال الرئيسيون فى عقله المدبر ـ أي طاقم المديرين والمشرفين ـ تم انتقاؤهم من بين عماله، وقد فهم مبدأ العقل المدبر فهمًا متعمقًا جدًّا لدرجة أنه كان يلهم كل عامل أن يحسن الاستفادة من فرصته هذه باستهداف الوصول إلى منصب أعلى.

والرجل الذي وثق به وعهد إليه بتكوين فلسفة الإنجاز الفردي قد انتفع ـ من خلال مساعدة السيد "كارنيجي" ـ بتحالف العقل المدبر، والذي ساعده على تنفيذ ما عهد إليه به.

وذلك التحالف ضم أكثر من خمسمائة قائد من قادة الصناعة الذين يحتلون مكانة كمكانة السيد "كارنيجي"، وقد استمر فترة تزيد على العشرين عامًا، وخلالها قام كل فرد من أفراد التحالف بتقديم عصارة خبراته الصناعية إلى مؤلف الفلسفة.

وقد قدم هذا التحالف للعالم أجمع وصفًا مذهلاً للقوة التي يمكن اكتسابها من خلال المبادئ الثلاثة الأولى من الفلسفة، وهي: *(١) عادة بذل المزيد من الجهد*، *و(٢) الغاية المحددة*، و*(٣) العقل المدبر*.

وكانت الغاية المحددة التي ألهمت تأليف هذا العمل هي إمداد الجميع بفلسفة عملية مبنية على خبرات من حققوا نجاحًا ماديًّا. وكانت تلك غاية لا تتسم بالأنانية؛ لأنها كانت موجهة بالكامل إلى نفع الآخرين.

ومن كانوا وراء تلك الغاية هم أشخاص ناجحين بالفعل، ولكنهم أدركوا مزايا مشاركة الآخرين معرفتهم، وأدركوا أيضًا عيوب النظام الاقتصادي الذي يجلب المنافع للقليلين على حساب الكثيرين.

وأظهر كل فرد من أفراد ذلك التحالف تفهمًا لمبدأ *بذل المزيد من الجهد*. وجسدوه من خلال الإسهام بوقتهم وخبراتهم، دون الحصول على مال ودون ثمن، من أجل أن يتمتع الشعب بمنافع فلسفة تعرف بأنها الأساس الأولى لأسلوب الحياة الأمريكي العظيم.

ولكي تفهم قوة هذا التحالف الخاص للعقل المدبر فهمًا شاملا ومنافعه، فتخيل ما يعنيه لك أن تحصل على ميزة اختيار خمسمائة قائد أمريكي من قادة الصناعة يعملون كموجهين ومعلمين لك لمدة عشرين عامًا، دون تكلفة أو إلزام.

وسوف تحصل، من خلال تعاون مجموعة ضخمة من القادة الناجحين، على المنفعة الكاملة من كل المعارف والخبرات التي نتجت عن تطور نظام الاقتصاد الحر الأمريكي. وإذا أحسنت الاستفادة من هذه المعارف، فسوف يكون نجاحك محتومًا!

وأقل الناس منزلة يمكنه الانتفاع بهذا المبدأ من خلال إنشاء تحالف منسجم مع أي شخص يختاره. وأعمق تطبيق - أو ربما الأكثر نفعًا - لهذا المبدأ والذي يمكن لأي أحد أن يقوم به هو تحالف العقل المدبر في الزواج، شريطة أن يكون الدافع من وراء هذا التحالف هو الحب. وهذا النوع من التحالف لا ينسق بين عقلي الزوج والزوجة وحسب، بل يمزج بين الصفات الروحانية لروحيهما أيضًا. ومنافع هذا التحالف تجلب السرور والسعادة لكلا الزوجين، اللذين سينعمان على أبنائهما بشخصية سليمة ويمنحانهم أسس الحياة الناجحة.

أعظم مثال على مبدأ العقل المدبر

لنراجع صفحات الزمن السابقة لقرابة نصف قرن ونلق نظرة على عائلة نتج عن تفعيل العقل المدبر فيها بناء إمبراطورية صناعية عظيمة، والتي توفر الآن فرصًا مربحة لملايين الرجال والنساء.

ويفتتح المشهد بصورة لمطبخ في بيتهم المتواضع.

قام الزوج بتصميم نموذج لمحرك قوي يدار بالبنزين. وكانت زوجته تضع البنزين في المحرك قطرة قطرة بمساعدة قطارة العينين. وكان الزوج يستخدم شمعة إشعال وهو يأمل أن يتمكن من إشعال الوقود. وبعد عدة أسابيع من الجهود غير المضنية - غير مضنية لأنها مدعومة بالحب - اشتعل الوقود وبدأ دولاب الموازنة في المحرك الجديد في العمل.

ولم يكن هناك عائد مالي من وراء هذه التجربة؛ لا شيء من وراءها سوى غاية محددة لدى شخصين أقاما تحالف عقل مدبر من أجل تحقيق تلك الغاية.

ولم يكن هناك وعد بتعويض مالي فوري أو مباشر بعد إجراء التجربة. وقد أجريت من خلال تطبيق مبدأ *بذل المزيد من الجهد*.

ولكن نتيجة لذلك الجهد، اكتمل النموذج، وأصبحت أول سيارة ذاتية الاندفاع تصنع في أمريكا واقعًا.

ثم امتد تحالف العقل المدبر ليشمل ميكانيكيين مهرة وبضعة أصدقاء ومعارف أسهموا بقدر قليل من رأسمالهم المتداول في إنتاج السيارات.

واليوم، بلغت صناعة السيارات نسبًا رائعة مقارنة ببدايتها المتواضعة، والتي تعد نتاج شراكة ذلك العقل المدبر الثنائي.

والرجل الذي كان وراء تلك الصناعة واحد من الخمسمائة شخص الذين صيغت من خبراتهم الحياتية فلسفة الإنجاز الفردي، وليس هناك من حاجة لأن نخبره بأن هذا الرجل هو "هنري فورد".

ومع نمو صناعة "فورد"، زاد عقله المدبر إلى أن شمل جيشًا حقيقيًّا من الميكانيكيين، والمهندسين، والكيميائيين، والباحثين، والخبراء الماليين، ومندوبي المبيعات، وغيرهم من العمال المهرة، والذين يعد جميعهم أساسيين لمثل هذا العمل واسع الانتشار.

ومن خلال تحالف العقل المدبر الخاص به، ضاعف "هنري فورد" من عقله الخاص بالاستعانة بعدة آلاف من العقول. وبدون ذلك التحالف، ما كان ليستطيع تنفيذ أنشطته الصناعية الواسعة الانتشار. وسوف يدوم هذا التحالف؛ لأن القوة التي يقدمها تجلب منافع لكل من يؤثر فيه.

ودعنا ننوه هنا إلى أنه لا يمكن لأي تحالف عقل مدبر أن يدوم ما لم يجلب منافع لكل من يؤثر فيهم.

ولتمعن النظر في الغاية من وراء تحالف عقلك المدبر قبل أن تبدأ في إنشائه يا من ترى أن نيل القوة يتحقق من خلال التعاون بين المساعي الإنسانية. وإذا أردت امتلاك قوة دائمة، فاحرص على استخدامها لتحقيق غايات تدر النفع على كل من يتأثر بها.

وقد تكون القوة خطيرة جدًّا، أو قد تستغل في تبجيل أشخاص معينين، وفقًا لطريقة استخدامها. والعقل المدبر هو السبيل لنيل قوة عظيمة، وكبقية أنواع القوى، تخضع هذه القوة إما لتطبيق إيجابي أو سلبي من قبل من يستخدمونها.

وليست هذه مجرد جملة مقتبسة من حقيقة بديهية واضحة، لأن سجلات قتلى الجنس البشري كلها تشهد على صحتها. وكل فيلسوف عظيم ـ بداية من عصر أفلاطون، وأرسطو، وسقراط ووصولاً إلى عصر ويليام جيمس ورالف والدو إميرسون ـ يدركها أيضًا وينتبه لها.

فسوف تؤدي الكهرباء العمل الذى نطلبه منها، شريطة أن نكيف أنفسنا وفق طبيعتها، ولكنها قد تقضي على حياتنا إذا استخدمناها لهذه الغاية. ولا يمكننا تخيل أي خير لا يمكن تحويله إلى غايات مدمرة، فالغذاء ضروري للحفاظ على الحياة، ويكون نافعًا عندما يستخدم على النحو الصحيح. ولكن الاستخدام الخطأ للغذاء ـ أو الإفراط في تناوله ـ يلحق ضررًا لا يقل عن ضرر أشد السموم فتكًا.

أهمية استخدام العقل المدبر على نحو مسئول

إليك الآن تفسير مفهوم لأعظم مصدر من مصادر القوة الشخصية المعروفة لدى الرجال، ألا وهو العقل المدبر. ومسئولية استخدامه على النحو الصحيح ملقاة على عاتقك أنت.

ولتستخدمه كما استخدمه "هنري فورد"، وسوف ينعم عليك، مثلما أنعم عليه، بميزة شغل مساحة عظيمة في العالم، وهي مساحة يمكن قياسها جغرافيًّا وبمقياس العلاقات الإنسانية الودودة المتعاونة، لأنه من الحقائق المعروفة أن "هنري فورد" شغل مساحة في قلوب المحترفين العاملين معه أكثر مما شغلها أي رجل آخر من رجال الصناعة.

ولم يكمن العقل المدبر لـ "هنري فورد" في التحالف المنسجم مع العاملين معه وطاقمه التقني وحسب، بل امتد إلى ما هو أبعد من هؤلاء، وشمل جماهير من الشعب الأمريكي الذين وقفوا على جانبي الطريق ورأوه يمر بهم ـ وهم أناس مثلي ومثلك وجدوا صناعة ناجحة وفلسفة شخصية سليمة، واحترموا استخدامها أينما لوحظت.

ونحن نؤكد على تطبيق "هنري فورد" لمبدأ العقل المدبر لأنه لا يوجد في تاريخ الصناعة الأمريكية كله مثالاً من أمثلة الإنجاز الفردي المبني على أسلوب الحياة الأمريكي أفضل منه. وقد نفع كل شخص تقريبًا تأثرت حياته به، ومن غير المؤكد إن كان هو نفسه يعلم مدى تأثيره في الحياة الأمريكية وحجمه.

وكانت قوة العقل المدبر الخاضعة لتحكم "هنري فورد" نعمة، لا نقمة أو خطرًا، مثلما كان من الممكن أن تصير إذا استخدمها شخص آخر ذو رؤية أقل مما لديه. ويمكن رؤية كل ذلك عند ملاحظة "فورد"، وليس هذا إطراءً له وإنما إلهام لكل من يسعون إلى أية صورة من صور التعظيم الشخصي في ظل أسلوب الحياة الأمريكي.

وفي تحليل لـ "هنري فورد" وخمسين شخصية أخرى من الشخصيات الأمريكية البارزة ـ والتي تمثل مجموعة شديدة التنوع من الأعمال ـ مبني على السبعة عشر مبدأ للفلسفة، تفوق "هنري فورد" على الآخرين جميعهم إلى حد بعيد. وقياسًا على الثلاثة مبادئ الأولى ـ *بذل المزيد من الجهد، والغاية المحددة، والعقل المدبر* ـ حصل على نسبة ١٠٠٪ زائد. وكلمة "زائد" تشير إلى أنه قد حقق استفادة هائلة من هذه المبادئ، وهي حقيقة تأسست بالملاحظة القريبة له وتحليل إنجازاته وتأثيرها الخالد في العالم.

ولنذكر أنفسنا بأن أول عضو من أعضاء تحالف العقل المدبر الخاص به ـ زوجته ـ قد شغل المكانة الأولى من هذا التحالف طوال حياته. وكان تأثيرها فيه مستمرًّا وعميقًا، وكان شديد العمق في الحقيقة لدرجة أننا لن نبالغ إذا قلنا إنه

لولا وجود زوجة السيد "فورد" لما وجدت إمبراطورية فورد الصناعية العظيمة التي يعرفها العالم الآن.

وارتكب "هنري فورد" أخطاءً. ونتج بعضها عن أخطاء في الحكم، ونتج بعضها الآخر عن أسباب خارجة عن سيطرته. ولكن من يعرفون كل الحقائق المتعلقة بحياته الفعلية يخبرونك بأنه قد ارتكب خطأين ذوي أهمية كبرى، وقد تم إصلاحهما بتصميمه ومبادرته الشخصية فور اكتشافهما.

ويا لها من سرعة!

ولتفعل ما فعله وسوف تقدم إسهامات شديدة الأهمية لأسلوب الحياة الأمريكي. فضلاً عن ذلك، سوف يقدر التعويض الذي تحصل عليه نظيرها بأضعاف مضاعفة لكل فعل أو عمل تقوم به.

وتذكر: لا تخشَ من تحديد هدف كبير، فأنت تعيش على أرض الفرص التي لا يقيد فيها أحد بنوع الثروات التي يستطيع الحصول عليها، أو كمها، أو طبيعتها شريطة أن يكون مستعدًّا لتقديم قيمة مناسبة في المقابل.

وقبل أن تحدد هدفك في الحياة، تذكر الأسطر الشعرية التالية لـ "جيسي بي. ريتنهاوس" التي تحمل عنوان "راتبي" من كتابه *The Door of Dreams*، ولتعِ الدرس الذي يعلمك إياه جيدًا:

أساوم الحياة من أجل بنس،
ولن تعطيني الحياة أكثر منه،
ورغم ذلك كنت أشحذ في المساء
حينما أعد مالي القليل.
لأن الحياة مجرد صاحبة عمل،
تعطيك ما تطلبه،
ولكن حينما تحدد أنت راتبك،
ويا للدهشة، فأنت تنجح في هذه المهمة.
وكنت أعمل نظير أجر ضئيل،
لأعلم وحسب ـ ولتفرح بهذا ـ
أن أي راتب كنت سأطلبه من الحياة،
كانت ستعطيه لي عن طيب خاطر.

والناجحون لا يساومون الحياة على الفقر! فهم يعلمون أن هناك قوة يمكن من خلالها إجبار الحياة على الدفع لهم كما يريدون. ويعلمون أن هذه القوة متاحة لكل من تمكن من امتلاك المفتاح الرئيسي للثروات. وهم يعلمون طبيعة هذه القوة ومداها غير المحدود، ويعرفونها باسم يتكون من كلمة واحدة، وهي أعظم كلمة في اللغة النجليزية!

وهذه الكلمة يعرفها الجميع، ولكن ـ كما سنرى قريبًا ـ قل من يفهمون أسرار قوتها.

الفصل الثامن

تحليل "أندرو كارنيجي" لمبدأ العقل المدبر

عندما قررت مشاركة الآخرين هذه الدروس، كنت أعلم أن أقيم كلمات يمكنني سماعها هي تلك التى تصدر مباشرة من فم الرجل الذي لعب دورًا كبيرًا في مسألة تعريف النجاح هذه، ألا وهو "أندرو كارنيجي".

ذات يوم نلت شرف الاستحواذ على بضع ساعات متصلة من وقت "كارنيجي"، لذا تمكنت من سؤاله بدقة عما يعنيه بمبدأ العقل المدبر، لكي يتسنى للآخرين تخصيصه واستخدامه لاكتساب *غاية كبرى محددة*.

قلت له: "صف لي، إن شئت، الصور المتنوعة لتطبيق هذا المبدأ والتي يمكن لذوي القدرات العادية تحقيقها من خلال جهودهم اليومية، كي يستفيدوا أقصى استفادة من الفرص المتاحة في هذا البلد".

وكان هذا هو رد السيد "كارنيجي":

"إن المميزات المتاحة للشعب الأمريكي تعد مصدر قوة عظيمة. ولكن المميزات لا تنبت، مثل فطر عيش الغراب، بصورة فطرية، بل يجب إنشاؤها والمحافظة عليها من خلال تطبيق هذه القوة.

ومؤسسو نظام حكومتنا الأمريكية، من خلال نفاذ بصيرتهم وحكمتهم، أرسوا القواعد لكل أشكال الحرية، والتحرر، والثروات الأمريكية. ولكنهم أرسوا القواعد فقط، ومسئولية تبني هذه القواعد واستخدامها يجب أن يتولاها كل شخص يطالب بنصيبه من هذه الحرية والثروة.

وسوف أصف لك الآن بعض الاستخدامات الفردية لمبدأ العقل المدبر، بحسب ما يمكن تطبيقه في تطوير العلاقات الإنسانية المختلفة التي يمكن أن تسهم في اكتساب المرء *لغاية كبرى محددة*.

ولكني أتمنى أولاً أن أؤكد حقيقة مهمة وهى أن اكتساب *غاية كبرى محددة* يتحقق فقط من خلال سلسلة من الخطوات التي يكون فيها لكل فكرة يتأملها المرء، وكل صفقة يشترك فيها، وكل علاقة تربطه بالآخرين، وكل خطة يضعها، وكل خطأ يرتكبه تأثير حيوي في القدرة على تحقيق الهدف المختار.

ومجرد اختيار غاية كبرى محددة، حتى إن كتبت بلغة واضحة ورسخت في عقل المرء، لن يضمن تحقيقًا ناجحًا لهذه الغاية.

ويجب أن يدعم المرء غايته الكبرى ويتبعها بجهود مستمرة، والذى يعتبر أهم جزء فيها هو نوع العلاقة التي يؤسسها المرء مع الآخرين.

ومع ترسخ هذه الحقيقة في عقل المرء، لن يكون من الصعب عليه تفهم مدى ضرورة الحرص في اختيار الرفاق، وخاصة أولئك الذين يظل على اتصال شخصي وثيق بهم في العمل.

وها هي بعض مصادر العلاقة الإنسانية التي يجب على المرء ذي *الغاية الكبرى المحددة* أن يسعى إليها، وينظمها، ويستخدمها في تقدمه لتحقيق هدفه المختار، وهي:

العمل: بعيداً عن علاقة الزواج (التي تعد الأهم من بين علاقات العقل المدبر كلها)، لا توجد علاقة مهمة كالعلاقة القائمة بين الموظف ومن يعملون معه في عمل معين.

فينزع كل شخص إلى تبني الأساليب، والمعتقدات، والتوجهات العقلية، ووجهات النظر السياسية والاقتصادية، وغيرها من السمات الصريحة التي يتبناها من يرافقهم خلال يوم عمله.

ومأساة هذه النزعة الكبرى تكمن في حقيقة أن أكثر من يُسْمَع لهم من بين الرفاق اليوميين ليسوا هم أكثر المفكرين سلامة في التفكير؛ ففي كثيرمن الأحيان يكون لدى مثل هذا الشخص الذى يستمع الآخرون له شكوى، ويستمتع بالإعلان عن هذه الشكوى بين زملائه في العمل.

وأكثر من يُسمع لهم أيضًا يكونون عبارة عن أشخاص ليست لديهم *غاية كبرى محددة* خاصة بهم. ولهذا، يكرس هؤلاء الأشخاص الكثير من وقتهم في التقليل من شأن من لديهم مثل هذه الغاية.

وأصحاب الشخصية الراجحة ـ الذين يعلمون ما يريدونه بالضبط ـ عادة ما تكون لديهم الحكمة للاحتفاظ بخططهم لأنفسهم، ونادرًا ما يضيعون أي وقت في محاولة إحباط الآخرين. وهم منشغلون جدًّا في تعزيز غاياتهم لدرجة أنه لا يتوافر لديهم وقت ليضيعوه مع أي أحد أو في أي شيء لا يسهم بطريقة ما أو بأخرى في نفعهم.

وبعد إدراكنا أن المرء قد يجد في كل مجموعة من الرفاق شخصًا متعاونًا أو له تأثير مفيد، فإن شديدي التميز، ومن لديهم *غاية كبرى محددة* ينشدون تحقيقها، سوف يعبرون عن حكمتهم بتكوين صداقات مع هؤلاء الذين يبادلونهم المنفعة، ولديهم استعداد لذلك. وسوف يتجنبون الآخرين ببراعة.

وعلى نحو طبيعي، سوف يسعى هؤلاء الأشخاص إلى إقامة تحالفات قوية مع من يتمتعون بأكثر سمات مفيدة محتملة من السمات الخلقية، والمعرفية، والشخصية. ولن يغفل المميزون بالطبع من يشغلون مناصب أعلى شأنًا، وسوف يتطلعون إلى اليوم الذي لا يتساوون فيه مع هؤلاء الأشخاص ذوي السلطة وحسب، بل يتفوقون عليهم، متذكرين في الوقت ذاته كلمات "أبراهام لينكولن" التي يقول فيها: "سوف أدرس وأعد نفسي، ويومًا ما سوف تأتيني فرصتي".

والشخص ذو *الغاية الكبرى المحددة* البناءة لن يحسد من يعلونه منزلة، بل سيدرس طرقهم ويتعلم ليكتسب معرفتهم. ويمكنك أن تقبل كنبوءة صحيحة أن من يمضون وقتهم في الكشف عن أخطاء من يعلونهم منزلة لن يصبحوا أبدًا قادة ناجحين.

وأعظم الجنود هم من باستطاعتهم تلقي الأوامر من قادتهم وتنفيذها. ومن لا يستطيع فعل هذا وليس لديه استعداد له، فلن يصبح أبدًا قائدًا ناجحًا في العمليات العسكرية. وتصدق القاعدة ذاتها على أي شخص في أي مجال آخر من مجالات الحياة. فإذا فشل ذلك الشخص في مضاهاة من يعلوه بروح من الانسجام، فلن ينتفع أبدًا من زمالته.

وهناك ما لا يقل عن مائة موظف في مؤسستي ارتقوا إلى مناصب أعلى، ووجدوا أنفسهم أثرى مما يريدون. وهم لم يحصلوا على ترقيات بسبب ميول سيئة أو عادة الكشف عن أخطاء من فوقهم أو من تحتهم، بل حصلوا على ترقيات لأنفسهم من خلال النهم العملي من خبرات كل شخص يلتقونه، والاستخدام الفعلي لها.

والفرد الذي لديه غاية كبرى محددة يعد قائمة دقيقة لكل شخص يلتقيه، ويعتبر كل شخص من هؤلاء مصدرًا ممكنًا للمعرفة أو التأثير النافع، والذي قد يقترضه المرء ويستخدمه في التنمية الذاتية.

وإذا نظر الشخص حوله فى مكان عمله، فسوف يكتشف أن مكان العمل اليومي هذا هو فصل مدرسي يكتسب فيه أعظم تعليم على الإطلاق، وهو تعليم ناتج عن الملاحظة والخبرة.

احرص على طلب العلم على الدوام

وقد يسألني بعض الأشخاص: "كيف يمكن للمرء تحقيق الاستفادة القصوى من هذا التعليم؟".

وقد تكتشف الإجابة من خلال دراسة الدوافع الأساسية التسعة التي تحث الناس على العمل التطوعي. ونحن كثيرًا ما نقرض خبراتنا، ومعارفنا، وتعاوننا للآخرين؛ لأننا مُنِحْنَا دافعًا كافيًا للقيام بهذا. ومن يكونون علاقات ببعضهم في مكان العمل بالنوع الصحيح من التوجه العقلي ينالون فرصة أفضل للتعلم من بعضهم أكثر مما سيتعلمون من أولئك المتخاصمين، أو سريعي الغضب، أو الغليظين، أو الذين يهملون أقل قدر من اللطف الموجود بين كل الأشخاص المثقفين.

والمقولة القديمة التي تقول "يمكنك باستخدام العسل اصطياد ذباب أكثر مما يمكنك اصطياده بالخل" لا بد أن تبقى بأذهان من يرغبون في التعلم ممن يفوقونهم معرفة عن الأمور، ومن يسعى الناس للحصول على تعاونهم.

"والتعليم: ولا ينتهي تعليم المرء أبدًا.

ومَنْ *غايته الكبرى المحددة* عظيمة القدر يجب أن يظل طالبًا على الدوام، وأن يطلب العلم من كل مصدر ممكن ـ وخاصة تلك المصادر التي يمكن للمرء أن يكتسب منها معرفة وخبرة متخصصة تتعلق بغايته الكبرى.

والمكتبات العامة مجانية، وتقدم قدرًا عظيمًا من المعرفة المنظمة في كل موضوع. وهي تحمل، بكل اللغات، حصيلة المعارف الإنسانية في كل موضوع.

والشخص الناجح ذو *الغاية الكبرى المحددة* يجعل شغله الشاغل ومسئوليته أن يقرأ الكتب المتعلقة بتلك الغاية، ومن ثم يكتسب معرفة مهمة تنبع من خبرات الآخرين الذين رحلوا من قبل.

ويجب تخطيط برنامج القراءة بعناية كتخطيط البرنامج الغذائي اليومي، لأن المعرفة أيضًا تعد غذاءً لا يمكننا أن ننمو عقليًا بدونه.

والشخص الذي يمضي وقت فراغه كله في قراءة قصاصات الصحف لا يتجه نحو تحقيق أية إنجازات عظيمة.

ويمكن قول الكلمات ذاتها على من لا يدرجون في برنامجهم اليومي بعض القراءة التي تمدهم بمعرفة يمكن استخدامها في تحقيق غاية كبرى. والقراءة العشوائية قد تكون ممتعة، ولكنها نادرًا ما تكون مفيدة لعمل المرء.

ورغم هذا، ليست القراءة هي المصدر الوحيد للثقافة. فمن خلال حسن اختيار التحالفات من بين زملائنا، يمكننا إقامة تحالفات تثري حياتنا من خلال محادثاتنا العادية مع الأشخاص المميزين.

والنوادي المهنية وتلك الخاصة بالعمل تقدم للمرء فرصة لتكوين تحالفات ذات منفعة تثقيفية عظيمة، شريطة أن يختار المرء تلك النوادي والرفاق المشتركين فيها بغاية محددة في عقله. ومن خلال هذا النوع من المصادقة، كون عديد من الناس صداقات عملية واجتماعية عظيمة القيمة في تحقيق غاياتهم الكبرى.

ولا يمكن لأحد السير في طريق الحياة بنجاح دون أن تكون لديه عادة تكوين الصداقات. وكلمة "معارف" ـــ التي شاع استخدامها في علاقات الصداقة الشخصية ـ تعد كلمة مهمة. وإذا جعل المرء زيادة قائمة معارفه الشخصية جزءًا من ممارساته اليومية، فإن هذه العادة ستكون ذا نفع عظيم دائم يفوق التوقعات. وسيجيء الوقت الذي يكون فيه هؤلاء الأشخاص مهيئين وعلى استعداد لتقديم المساعدة لهذا المرء إذا نجح في نيل قبولهم.

ودور العبادة تعد من أفضل الأماكن التي يمكن للمرء من خلالها الالتقاء بالناس وإقامة العلاقات معهم، لأنها تجمع الناس معًا في ظروف تلهمهم روح المودة والألفة.

ويحتاج كل شخص إلى مكان ما يمكنه من خلاله أن يصادق جيرانه في ظروف تمكن من تبادل الأفكار من أجل صداقة وفهم متبادل، بغض النظر عن

كل المكاسب المالية. ومن يتقوقعون حول ذواتهم يصبحون شديدي الانطواء، وسرعان ما يصيرون أنانيين وذوي توجهات ضيقة عن الحياة.

أدِّ واجبك الوطني

التحالفات السياسية: إن من واجب المواطن الأمريكي وامتيازاته أن يهتم بالشئون السياسية، ومن ثم يمارس حق التصويت لتنصيب رجال وسيدات قيمين في مراكز عامة.

والحزب السياسي الذي ينتمي إليه المرء لا يقل أهمية عن مسألة ممارسة حق التصويت. وإذا أصبحت الشئون السياسية ملطخة بممارسات مشبوهة، فلا يلام عليها أحد سوى الشعب الذي باستطاعته إبقاء الأشخاص المخادعين، والتافهين، وغير الأكفاء بعيدًا عن المراكز العامة.

وعلاوة على امتياز التصويت والواجب الذي يحمله معه، يجب على المرء ألا يتغاضى عن المنافع التي يمكن اكتسابها من خلال الاهتمام الفعال بالشئون السياسية، وذلك من خلال "معارف" وتحالفات مع أناس قد يساعدونه على تحقيق *غايته الكبرى المحددة*.

وفي عديد من الوظائف، والمهن، والأعمال، يصبح التأثير السياسي عاملاً محددًا ومهمًا في تحسين اهتمامات الفرد. وعلى رجال وسيدات الأعمال وأصحاب المهن ألا يتجاهلوا إمكانية تحسين اهتماماتهم من خلال إقامة التحالفات السياسية الفعالة.

والشخص اليقظ ـ الذي يتفهم ضرورة السعي في كل اتجاه ممكن إلى اكتساب حلفاء ودودين يمكنه استخدامهم في تحقيق غاية كبرى في الحياة ـ سوف يستغل ميزة التصويت أقصى استغلال.

ولكن السبب الرئيسي في وجوب أن يهتم كل مواطن أمريكي بالشئون السياسية اهتمامًا فعالاً، وهو السبب الذي أؤكده من بين كل الأسباب، هو حقيقة أنه إذا فشل النوع الأفضل من المواطنين في ممارسة حق التصويت، فإن السياسة ستفسد وتصبح شرًا يدمر الأمة.

ومؤسسو هذه الأمة قد تعهدوا بحياتهم وثرواتهم أن يقدموا لكل أفراد الشعب امتيازي الحرية والتحرر في السعي إلى تحقيق غاياتهم المختارة في الحياة. ومن

الامتيازات الرئيسية امتياز المساعدة، بالاقتراع، في الحفاظ على الكيان الحكومي الذي بناه مؤسسو الأمة لحماية تلك الامتيازات.

ولكل شيء يستحق الامتلاك ثمن محدد.

وأنت ترغب في نيل حرية شخصية وتحرر فردي؛ حسنًا، يمكنك حماية هذا الحق من خلال إقامة تحالف عقل مدبر مع أمريكيين شرفاء ومحبين لوطنهم، وبجعل شغلك الشاغل انتخاب رجال وسيدات وطنيين أمناء لشغل مراكز عامة. وليس من المبالغة أن نقول إن هذا قد يكون أهم تحالف عقل مدبر يمكن لأي مواطن أمريكي أن يقيمه.

وقد ضمن لك أجدادك الحرية الشخصية والتحرر بأصواتهم. وينبغي عليك ألا تقدم أقل من ذلك لأبنائك وللأجيال التي تليهم.

وكل مواطن أمريكي أمين له تأثير كافٍ على جيرانه وزملائه في العمل يُمكنه من التأثير على ما لا يقل عن خمسة أشخاص آخرين كي يمارسوا حقهم في التصويت. وإذا فشل هذا المواطن في ممارسة تأثيره، فسيظل مواطنًا أمينًا، ولكن لا يمكن أن ندعوه مواطنًا وطنيًّا بحق؛ لأن للوطنية ثمنًا يتألف من الالتزام بممارستها.

أقم شبكة علاقات مع أقرانك

التحالفات الاجتماعية: يوجد هنا مجال خصب - وغير محدود تقريبًا - لإنشاء "معارف" ودية. وهو متاح بخاصة للأزواج الذين يفهمون فن إنشاء الصداقات من خلال الأنشطة الاجتماعية.

فيمكن لهؤلاء الأزواج أن يحولوا منازلهم وأنشطتهم الاجتماعية إلى ممتلكات لا تقدر بقيمة، إذا كانت وظائفهم تتطلب منهم التوسع في إنشاء الصداقات.

وعديد ممن تمنعهم آدابهم المهنية من الإعلان المباشر عن أنفسهم أو التنمية الذاتية المباشرة يمكنهم الاستفادة بفاعلية من امتيازاتهم الاجتماعية، شريطة أن تكون لدى أزواجهم نزعة إلى ممارسة الأنشطة الاجتماعية.

فقد استطاع زوج إحدى المحاميات مساعدة زوجته على إنشاء مكتب من أكثر مكاتب المحاماة ربحًا في إحدى مدن الغرب الأوسط، وذلك بمجرد استضافة زوجات وأزواج رجال وسيدات الأعمال الأثرياء من خلال الأنشطة الاجتماعية. والإمكانيات المتاحة من هذه المعادلة لا تنتهي.

ومن الامتيازات الرئيسية للتحالفات الودية مع أناس من كل دروب الحياة أن هذه المعارف توفر فرصة لخوض مناقشات مائدة مستديرة تؤدي إلى اكتساب معرفة يمكن للمرء استخدامها في تحقيق *غاية كبرى محددة*.

وإذا كان معارف المرء عديدين ومتنوعين بقدر كافٍ، فقد يصبحون مصدرًا قيمًا من مصادر المعلومات في مجموعة كبيرة من الموضوعات، مما يولد صورة من صور الاتصال العقلي الذي يعد أساسيًّا لتحسين المرونة والقابلية للتغير المطلوبتين في عديد من المساعي.

وعندما تجتمع مجموعة من المحترفين وتخوض مناقشات مائدة مستديرة حول موضوع ما، فإن هذه الصورة من صور التعبير العفوي وتبادل الأفكار تثري عقول كل المشاركين فيها. وجميعنا بحاجة إلى تعزيز أفكارنا وخططنا بغذاء فكري جديد، والذي لا يمكن اكتسابه إلا من خلال المناقشات الصريحة والصادقة مع أناس تختلف خبراتهم وتعليمهم عن خبرتنا وتعليمنا.

والكاتب الرائد في مجال الكتابة الذي يظل محتفظًا بمكانته الرفيعة هذه يجب عليه أن يضيف باستمرار إلى مخزونه من المعرفة عن طريق استخدام تأملات الآخرين وأفكارهم، وذلك من خلال المعارف الشخصية والقراءة.

وأي عقل يظل ذكيًّا، ويقظًا، وتقبليًّا، ومرنًا يجب أن يغذى باستمرار من مخزونات العقول الأخرى. وإذا أهمل هذا التحديث، فسوف يصير العقل هزيلاً، كما يحدث تمامًا للذراع التي لا تستخدم. ويحدث هذا الأمر طبقًا لقوانين الطبيعة، لذا فلتدرس خطط الطبيعة وسوف تكتشف أن كل الكائنات الحية ـ من أصغر حشرة إلى الإنسان المعقد التكوين ـ تنمو وتبقى صحيحة فقط من خلال الاستخدام المستمر لأعضائها.

ومناقشات المائدة المستديرة لا تضيف إلى مخزون المرء من المعرفة النافعة وحسب، بل تطور من قوة العقل وتوسعها. ومن يتوقف عن الدراسة في اليوم الذي ينهي فيه تعليمه الرسمي، فلن يصبح أبدًا شخصًا متعلمًا، مهما كان مقدار المعرفة التي اكتسبها في قاعات الدراسة.

والحياة نفسها تعد مدرسة كبيرة، وكل شيء يلهم التفكير يعد معلمًا. والعاقل يعلم هذا؛ علاوة على ذلك، فإنه يجعل الاتصال بالعقول الأخرى روتينًا يوميًّا له، بغية تطوير عقله من خلال تبادل الأفكار.

التبادل النافع للأفكار المفيدة

وهكذا، فنحن نرى أن مبدأ العقل المدبر ذو مدى غير محدود من التطبيق العملي، وهو الوسط الذي يُمكن المرء من زيادة عقله قوة بمعارف العقول الأخرى، وخبراتها، وتوجهاتها.

وكما عبر أحدهم عن هذه الفكرة بمهارة قائلاً: "إذا أعطيتك دولارًا مقابل حصولي على دولار منك، فلن يكون لدى أي منا مبلغ يزيد على ما كان معه، ولكن إذا أعطيتك فكرة مقابل حصولي منك على فكرة من أفكارك، فسوف يحصل كل منا على عائد بنسبة مائة بالمائة من استثمارنا للوقت".

إن أكثر صور العلاقات الإنسانية نفعًا هى تبادل الأفكار المفيدة، وقد يكون هذا الأمر مثيرًا للدهشة، ولكن يمكن للمرء حقًّا أن يكتسب أفكارًا من الطراز الأول من عقل أقل الناس شأنًا.

ودعني أوضح لك ما أعنيه، وذلك من خلال قصة واعظ التقط من عقل بستاني أمي فكرة أدت إلى اكتسابه *غاية كبرى محددة*.

وكان اسم الواعظ هو "راسل كونويل"، وكانت غايته الكبرى المحددة هي تأسيس كلية طالما رغب في تأسيسها منذ زمن طويل. وكل ما كان يحتاج إليه هو المال، ويحتاج منه إلى مبلغ كبير يزيد على المليون دولار، وهو ما كان يعد في تلك الأيام مبلغًا باهظًا.

وذات يوم، توقف الواعظ "راسل كونويل" للتحدث مع البستاني الذي كان منشغلاً في تشذيب العشب بحديقة دار العبادة. وبينما هما يتبادلان حديثهما المرح، أبدى الواعظ "كونويل" ملاحظته بأن العشب المحاذي لساحة دار العبادة أكثر اخضرارًا ودوامًا من بقية العشب، مبديًا ملاحظته كعتاب رقيق للبستاني العجوز.

وأجابه الرجل العجوز، وتكسو وجهه ابتسامة عريضة، قائلاً: "نعم يا سيدي، ذلك العشب يبدو أكثر اخضرارًا، ولكن ذلك لأننا اعتدنا جميعًا العشب الموجود في هذا الجانب من السور".

وليس هناك أمر ذكي بشأن هذه الملاحظة، لأن البستاني لم يقصد بها شيئًا سوى تقديم عذر لكسله، ولكنها غرست في عقل "راسل كونويل" الخصب بذرة فكرة ـ مجرد بذرة ضئيلة عارية لفكرة ـ أدت إلى حل مشكلته الكبرى.

فمن تلك الملاحظة البسيطة تولدت فكرة محاضرة ألفها الواعظ وألقاها أكثر من أربعة آلاف مرة، وقد كان يسميها "أفدنة الألماس". وكانت الفكرة الرئيسية للمحاضرة هي: ليس المرء بحاجة إلى السعي إلى فرصته بعيدًا، بل يمكنه العثور عليها حيث يقف، وذلك من خلال إدراك حقيقة أن العشب الموجود في الجانب الآخر من السور ليس أكثر اخضرارًا من العشب الذي يقف عليه.

وقد أدرت عليه المحاضرة خلال حياته دخلاً يزيد على ستة ملايين دولار. وقد نشرت في شكل كتاب، وظل هذا الكتاب من أكثر الكتب مبيعًا في كل أنحاء البلاد لعدة أعوام. وقد استخدم المال في تأسيس جامعة تيمبل في فيلادلفيا بولاية بنسلفانيا، وهي من أعظم المعاهد التعليمية في البلاد.

والفكرة التي كانت تدور حولها تلك المحاضرة نتج عنها ما هو أكثر من تأسيس تلك الجامعة، فقد أثرت في عقول ملايين الناس بحثهم على البحث عن الفرص في مواضعهم الحالية. وفلسفة تلك المحاضرة لا تقل اليوم صحة عما كانت عليه حينما صدرت أول مرة عن عقل البستاني الأمي.

وتذكر هذا: كل عقل نشط يعد مصدرًا محتملاً للإلهام يمكن للمرء أن يتحصل منه على فكرة، أو مجرد بذرة لفكرة، ذات قيمة لا تقدر بثمن في حل مشكلات شخصية، أو تحقيق غاية كبرى في الحياة.

وتنبع الأفكار العظيمة أحيانًا من العقول البسيطة، ولكنها تنتج عادة من عقول أقرب الأشخاص إلى الفرد، حيث تؤسس علاقة العقل المدبر عمدًا ويجري الحفاظ عليها.

تجربة "كارنيجي" مع العقل المدبر

أتتني أكثر فكرة مفيدة في حياتي المهنية في أحد أوقات الظهيرة، وذلك عندما كنا- أنا و"تشارلي شواب" - نسير عبر ساحة الجولف. وعند انتهائنا من رمياتنا في حفرة الجولف الثالثة عشرة، نظر "تشارلي" إليَّ بابتسامة خجولة وقال: "إنني متفوق عليك بثلاث ضربات في هذه الحفرة أيها الرئيس، ولكني لديَّ فكرة تمنحك الكثير من الوقت للعب الجولف".

ودفعني الشغف إلى السؤال عن طبيعة الفكرة. وقد قدمها إليَّ في جملة مختصرة، وكل كلمة منها تقدر بمليون دولار، وقد قال: "قم بدمج كل مصانع

الصلب الخاص بك في مؤسسة واحدة كبرى، وقم ببيعها للمصرفيين في وول ستريت".

ولم يقل أي شيء أكثر من ذلك عن الأمر خلال اللعب، ولكني بدأت في ذلك المساء أقلب هذا الاقتراح في رأسي وأفكر فيه. وقبل أن أنام في تلك الليلة، حولت بذرة فكرته إلى *غاية كبرى محددة*. وفي الأسبوع التالي، أرسلت "تشارلي شواب" إلى مدينة نيويورك لإلقاء خطبة أمام مجموعة من مصرفي وول ستريت، وكان من بينهم "جيه. بيربونت مورجان".

وكان ملخص الخطبة عبارة عن خطة لتنظيم مؤسسة يونايتد ستيل كوربوريشن، والتي قمت فيها بدمج كل مصانع الصلب الخاصة بي وتقاعدت عن العمل الفعلي، ومعي من المال ما يزيد على احتياجات أي أحد.

والآن، دعني أؤكد نقطة واحدة: ما كانت فكرة "تشارلي شواب" لتولد، وما كنت سأنتفع بها، لو لم أجعل شغلي الشاغل هو تشجيع موظفيَّ على ابتكار أفكار جديدة. وكان يدعم هذا التشجيع تحالفات العقل المدبر الودية والمستمرة مع الموظفين في مؤسساتي، والذين كان من بينهم "تشارلي شواب".

ودعني أؤكد لك ثانية على أهمية كلمة معارف!

وهي تصبح أكثر أهمية إذا أضفنا لها كلمة "منسجمة". فمن خلال العلاقات المنسجمة مع عقول الآخرين، يمكننا تحقيق الاستفادة القصوى من قدراتها على ابتكار الأفكار. ومن يتجاهلون هذه الحقيقة العظيمة، فهم يحكمون بذلك على أنفسهم بالفقر والعوز الدائمين.

ولا أحد يملك الذكاء الكافي لتسليط تأثيره إلى أبعد حد في هذا العالم دون الحصول على التعاون الودي من الآخرين. ولتدخل هذه الفكرة في حياتك بكل طريقة ممكنة، لأنها كافية في حد ذاتها لفتح باب النجاح أمام أسمى مجالات الإنجازات الفردية.

ويبحث كثير من الناس عن النجاح بعيدًا، بعيدًا عن مواضعهم الحالية، وكثيرًا ما يبحثون عنه جميعًا بخطط معقدة مبنية على اعتقاد في الحظ، أو "المعجزات" التي يأملون أن تساعدهم على نيله.

وكما قال "راسل كونويل"، فبعض الناس يعتقدون أن العشب أكثر اخضرارًا في الجانب الآخر من السور الذي يقفون عنده، ويتناسون "أفدنة الألماس" الموجودة في صورة أفكار وفرص متاحة لهم من خلال عقول رفاقهم الذين يلتقونهم يوميًّا.

وقد عثرت على "أفدنة الألماس" الخاصة بي على الفور حيث كنت أقف، وفي أثناء تأملي لوهج فرن الحديد الساخن. وأذكر جيدًا أول يوم بدأت أقنع نفسي بفكرة أن أصبح قائدًا في صناعة الصلب العظيمة بدلاً من البقاء كمساعد في "أفدنة الألماس" الخاص برجل آخر.

في البداية، لم تكن الفكرة محددة جيدًا، فقد كانت تمثل رغبة أكثر من كونها غاية محددة. ولكني بدأت استرجاعها في عقلي وتشجيعها على السيطرة عليَّ، إلى أن أتى اليوم الذي بدأت فيه الفكرة تقودني بدلاً من أن أقودها أنا.

وفي ذلك اليوم، بدأت بجدية في العمل على "أفدنة الألماس" الخاصة بي، وكنت مندهشًا لعلمي بمدى سرعة *الغاية الكبرى المحددة* في العثور على طرق لتحويل نفسها إلى واقع.

والأمر الأساسي ذو الأهمية هو معرفة ما يريده المرء.

والأمر الثاني من حيث الأهمية هو بدء التنقيب عن الألماس على الفور في موضع المرء الحالي، وباستخدام أية أدوات متاحة له، حتى إن لم يتح له سوى أدوات التفكير. وعلى قدر الاستخدام المخلص للأدوات المتاحة، سوف تتاح له أدوات أخرى وأفضل عندما يكون مستعدًا لاستخدامها.

ومن يتفهمون مبدأ العقل المدبر ويستخدمونه، سوف يعثرون على الأدوات الضرورية على نحو أسرع ممن لا يعلمون شيئًا عن هذا المبدأ.

وكل عقل يحتاج إلى اتصال ودي بالعقول الأخرى من أجل نيل غذاء التوسع والنمو. والأشخاص المميزون الذين لديهم *غاية كبرى محددة* في الحياة يختارون - بعناية شديدة - أنواع العقول التي يتواصلون معها بمزيد من الود، مع إدراك أننا نحصل على قدر محدد من شخصية كل شخص نتصل به.

ولم أكن أقدم الكثير لمن لا يجعلون شغلهم الشاغل السعي إلى صحبة من لديهم معرفة أكبر. ويعلو الناس إلى مستوى الرؤساء أو يهبطون إلى مستوى مرءوسيهم وفقًا لاختيارهم من الرفاق.

وأخيرًا، توجد فكرة واحدة أخرى ينبغي على كل حرفي يعمل نظير أجر أو راتب أن يدركها ويحترمها. وهي تكمن في حقيقة أن العمل مدرسة - وينبغي عليه أن يكون كذلك - تؤهله إلى نيل منزلة أعلى في الحياة. ومن ثم ينال الحرفي أجره بطريقتين مهمتين: أما الأولى، فمن خلال الأجر الذي يتلقاه مباشرة، وأما الثانية

فمن خلال الخبرة المكتسبة من العمل. وهي حقيقة أن أعظم أجر يناله المرء لا يكمن في المال، بل في الخبرة التي يتحصل عليها من العمل!

وتعتمد قيمة هذا الأجر الزائد المكتسب من الخبرة العملية إلى حد كبير على التوجه العقلي الذي يتواصل به العاملون مع زملائهم، سواء من هم أعلى منهم منصبًا أم من هم أدنى. فإذا كان توجههم العقلي إيجابيًّا وتعاونيًّا، ويتبعون عادة بذل المزيد من الجهد، فسوف يكون تقدمهم مضمونًا وسريعًا.

وهكذا، نرى أن من ينجحون لا يستخدمون مبدأ العقل المدبر استخدامًا عمليًّا وحسب، بل يطبقون مبدأ بذل المزيد من الجهد، ومبدأ الغاية المحددة أيضًا، وهذه هي المبادئ الثلاثة التي ترتبط ارتباطًا وطيدًا بالنجاح في كل دروب الحياة.

مكافآت العلاقة المبنية على الالتزام

العلاقة المبنية على الالتزام: تعد هذه العلاقة أهم تحالف يمكن للمرء عقده طوال حياته.

وهي مهمة من الناحية المالية، والبدنية، والعقلية، والروحانية، لأنها علاقة موطدة بكل هذه العناصر.

والمنزل هو المكان الذي ينبغي أن تبدأ منه معظم تحالفات العقل المدبر، ومن اختار له رفيقًا بحكمة ـ إذا كان حكيمًا بالمعنى الاقتصادي للكلمة ـ فسوف يضيف عضوًا بارزًا آخر إلى مجموعة العقل المدبر الخاصة به.

والتحالف المنزلي ينبغي ألا يكون قاصرًا على زوجين ملتزمين وحسب، بل ينبغي أن يشمل أفرادًا آخرين من أفراد العائلة كذلك إذا كانوا يعيشون في المنزل ذاته، وخاصة الأبناء.

ومبدأ العقل المدبر ينشط القوى الروحانية التي توجد لدى من تحالفوا على تحقيق غاية محددة؛ والقوة الروحانية ـ رغم كونها غير مادية ـ تعد الأعظم من بين كل القوى.

والشخص المنخرط في علاقة زوجية تتسم بالالتزام والوفاق ـ وهو وفاق مبني على انسجام تام، وتفاهم، وتعاطف، وغاية موحدة يريدها كل منهما ـ لديه ممتلك لا يقدر بثمن في هذه العلاقة التي قد توصله إلى أسمى الإنجازات الشخصية.

والخلاف بين الزوجين لا يغتفر، مهما كانت الأسباب. وهو لا يغتفر لأنه قد يدمر فرص الزوجين في النجاح، حتى إن توافرت لهما كل أسباب النجاح الأخرى.

وهل لي أن أقدم هنا اقتراحًا لمنفعة كلا الزوجين؟

وقد يصنع هذا الاقتراح فرقًا - إذا تمت مراعاته واتباعه - بين حياة الفقر والبؤس وحياة الرخاء والرفاهية.

فلأحد الزوجين تأثير على الآخر تفوق أهميته أهمية تأثير أي شخص آخر. وعندما يختار شخصان أن يلتزم كل منهما نحو الآخر، بدلاً من أي شخص آخر، فإن كلاً منهما ينال حب الآخر وثقته.

ويتصدر الحب قائمة الدوافع الأساسية التسعة في الحياة، التي تلهم كل الأفعال التطوعية للناس. فمن خلال عاطفة الحب، قد يحث كل شخص الآخر على العمل بروح لا تعرف الفشل. ولكن تذكر أن "التذمر"، والغيرة، والبحث عن الأخطاء، واللامبالاة هى أشياء لا تغذي عاطفة الحب، بل تقضي عليها.

وإذا كان الزوجان حكيمين، فسوف يخصصان ساعة للعقل المدبر كل يوم، وهي فترة يستجمعان فيها كل اهتماماتهما المشتركة ويتناقشانها بالتفصيل، وبروح من الحب والتفاهم. وأفضل الفترات التي تناسب حديث العقل المدبر هذا هي تلك التي تلي وجبة الإفطار وقبيل النوم مساءً.

وكل فترة تناول طعام ينبغي أن تكون فترة تواصل ودي بين الزوجين. ويجب ألا تحول إلى فترات استجواب وبحث عن الأخطاء، بل ينبغي أن تحول إلى فترات عبادة عائلية تمتلئ بالابتهاج، وتجري فيها مناقشة موضوعات سارة ذات اهتمام مشترك من قبل الزوجين. والعلاقات العائلية تتهدم خلال أوقات الوجبات على نحو أكبر من أي وقت آخر، لأن هذه هي الأوقات التي تخصصها العائلات لتسوية خلافاتها في الرأي، أو لتأديب الأبناء.

ويجب على كل شخص أن يهتم بشدة بوظيفة الآخر، وأن يصبح على علم بكل سمة من سماتها. فعندما يتزوج اثنان، فإن كلاً منهما يصبح موظفًا في شركتهما هذه. وإذا ارتبط كل منهما بالآخر من خلال تطبيق حقيقي لمبدأ العقل المدبر، فإن تلك الشركة التي يعملان فيها سوف تستمر أرباحها في الزيادة.

والزوج الحكيم يدير أعمال هذه الشركة من خلال ميزانية معدة بعناية، مع مراعاة عدم إنفاق أكثر مما يسمح به الدخل. وتتعرض عديد من الزيجات للانهيار

لأن الأموال تنفد من تلك الشركات. وهناك حقيقة بديهية تقول إنه عندما يطرق الفقر الباب الأمامي، يهرب الحب ويعدو من الباب الخلفي. والحب - كصورة جميلة - يتطلب تزيينه بوضعه في إطار مناسب وتحت إضاءة مناسبة. ويتطلب الرعاية والغذاء، مثلما يتطلبهما الجسد. ولا ينمو الحب على اللامبالاة، أو التذمر، أو البحث عن الأخطاء، أو الاستبداد من أي جانب منهما.

وينمو الحب على نحو أفضل حيث يغذيه الزوجان من خلال غاية موحدة. والزوج الذي يتذكر هذا الأمر يظل دائمًا أكثر شخص مؤثر في حياة شريك حياته. والزوج الذي ينساه، فقد يرى الوقت الذي يبدأ الآخر فيه في البحث حوله عن فرصة "لمقايضته بزوج جديد"، إذا جاز التعبير.

وفي حين قد يتولى أحد الزوجين أو كلاهما مسئولية كسب الرزق، فإن على كل منهما أن يتحمل مسئولية تخفيف الصدمات والإعاقات التي يلاقيها الزوجان فيما يتعلق بالعمل - وهي مسئولية يمكن تأديتها بالتخطيط لحياة منزلية ممتعة، ومن خلال أية أنشطة اجتماعية تناسب الحياة العملية لكليهما.

وحب شريك الحياة - إذا كان من النوع المناسب من الحب - يكون أكثر من كافٍ لخدمة العائلة كلها؛ والزوج السعيد هو الذي يكون قادرًا على نشر حبه على كل من حوله بصورة متساوية، ودون تفضيل ظالم للزوج أو الأبناء.

وطالما كان الحب أساسًا لعلاقة العقل المدبر العائلية، فلن يكون من الراجح أن تمثل الشئون المالية للعائلة مصدرًا للقلق، لأن للحب طريقة في قهر كل العقبات، ومواجهة كل المشكلات، والتغلب على كل المصاعب.

وقد تنشأ مشكلات عائلية - وهي تنشأ في كل عائلة - ولكن ينبغي أن يكون الحب سيدًا عليها. ولتبقِ ضوء الحب ساطعًا بوضوح، وسوف يشكل كل شيء آخر نفسه وفق أشد رغباتك.

وأنا أعلم أن هذه النصيحة سليمة، حيث إني اتبعتها في علاقتي العائلية، ويمكنني القول بصدق إنها المسئولة عن كل نجاح مادي حققته".

واعتراف السيد "كارنيجي" الصريح هذا يصبح مثيرًا للإعجاب عندما يتأمل المرء حقيقة أنه جمع ثروة تزيد على خمسمائة مليون دولار. وقد كون السيد "كارنيجي" ثروة ضخمة، ولكن من يعلمون علاقته بزوجته يعلمون أن السيدة "كارنيجي" هي من صنعته!

أمثلة أخرى عن نجاحات علاقة العقل المدبر

ولنتناول موضوع علاقات العقل المدبر العائلية من حيث انتهى إليه "أندرو كارنيجي"، فإن هذا يبدو كموضع مناسب للانتباه إلى حقيقة أن تجربته تعد تجربة فريدة على الإطلاق.

لم يكن يخفى على الأصدقاء الشخصيين لـ "هنري فورد" وزوجته أن علاقة العقل المدبر القائمة بينهما كانت عاملاً مهمًّا في بناء إمبراطورية فورد الصناعية العظيمة. ولم يسمع الناس الكثير عن زوجته. ولكن الحقيقة تظل شاهدة على أنها كانت مؤثرًا قويًّا في حياة السيد "فورد" منذ الأيام المبكرة من زواجهما.

وقد أقر "توماس إيه. إديسون" طواعية بأن زوجته كانت المصدر الرئيسي لإلهامه. وكانا يعقدان اجتماعات العقل المدبر الخاصة بهما يوميًّا، وعادة ما يجري ذلك في نهاية يوم عمله، ولم يسمحا بأن يقاطع أي شيء هذه الاجتماعات، وكانت زوجته مسئولة عن هذا، لأنها كانت تدرك قيمة اهتمامها الشديد بكل تجارب السيد "إديسون".

وكثيرًا ما كان السيد "إديسون" يعمل حتى وقت متأخر من الليل، ولكنه كان يعود إلى المنزل ليجد زوجته منتظرة إياه بتشوق شديد لسماعه وهو يخبرها بالتجارب الناجحة والفاشلة التي أجراها خلال يومه. وقد كانت على علم بكل تجربة يجريها، وكانت تهتم بها.

وقد عملت كلوح ترديد للصوت للسيد "إديسون"، ومن خلالها حظي بامتياز رؤية أعماله من زوايا جانبية، وقد قيل إنها كانت كثيرًا ما تمده بالجوانب المفقودة للمشكلات غير المحلولة.

ويعتقد عديد من الناس بأن زوجة السيد "إديسون" كانت مسئولة عن تحالف العقل المدبر الذي كان قائمًا بينه وبين "هنري فورد"، و"هارفي فايرستون"، و"جون بوروز"، عالم الطبيعة. وكانت هذه الاجتماعات مهمة بالقدر الكافي الذي يجعل الصحف الكبرى في ذلك الوقت تعد تقارير عنها. وإذا كانت علاقة العقل المدبر تعد قيمة بالنسبة لأناس يحتلون هذه المكانة، فمن المؤكد أنه ينبغي أن تعد كذلك من قبل من يكافحون ليجدوا لهم مكانًا في هذا العالم.

وأميرات الحب والرومانسية قد لعبن دورًا مهمًّا في حياة كل القادة العظماء بحق. وقصة "روبرت" و"إليزابيث باريت براوننج" زاخرة بأدلة عن كون هذه

الأمور غير المرئية، التي أدركاها واحترماها، مسئولة إلى حد كبير عن الأعمال الأدبية الإلهامية لهذين الشاعرين العظيمين.

ويعزو التاريخ وصول "نابليون بونابرت" إلى السلطة العسكرية إلى التأثير الإلهامي لزوجته الأولى، "جوزفين". وبدأت نجاحات "نابليون" العسكرية في التراجع عندما سمح لطموحه إلى السلطة بأن يجعله ينحي "جوزفين" جانبًا، والوقت الفاصل بين هذا وبين هزيمته ونفيه إلى جزيرة سانت هيلينا وحيدًا ليس كبيرًا.

ولن نكون مخطئين إذا أكدنا أن عديدًا من الرجال في عالم الأعمال، والذين يعدون "نابليونات" تلك العصور، قد لاقوا النوع ذاته من الهزيمة للسبب نفسه. ومع ارتفاع معدلات الطلاق في هذه الأيام، غالبًا ما يحافظ الأزواج على علاقات العقل المدبر الخاصة بهم إلى أن ينالوا السلطة، والشهرة، والثروة، ثم "يقومون بمقايضة زوجاتهم بزوجات جديدات" كما قال "أندرو كارنيجي".

وكانت قصة "تشارلز إم. شواب" مختلفة. وقد نال هو أيضًا الشهرة والثروة من خلال تحالف العقل المدبر الخاص به مع "أندرو كارنيجي"، وبمساعدة علاقة مشابهة مع زوجته التي كانت مريضة خلال جزء كبير من حياتهما الزوجية. ولم يهجرها بسبب ظروفها، بل ظل وفيًّا لها حتى وفاتها، لأنه كان يؤمن بأن الوفاء هو أول متطلبات الشخصية السليمة.

وما دمنا بصدد الحديث عن موضوع الوفاء، فقد لا نخرج عن حديثنا إذا قلنا إن غياب الوفاء بين المرتبطين بعلاقات عقل مدبر فى العمل يعد من بين أكثر أسباب الفشل التجاري. وما دام زملاء العمل يحافظون على روح وفاء كل منهم تجاه الآخر، فعادة ما يجدون طريقة لسد نقائصهم والتغلب على معوقاتهم.

وقد قيل إن أول سمة شخصية كان "أندرو كارنيجي" يبحث عنها لدى شباب الموظفين الذين يقوم بترقيتهم من وظائف بسيطة إلى مناصب تنفيذية ذات دخل عالٍ هي سمة الوفاء. وكثيرًا ما كان يقول إن العامل الذى لا يتمتع بسمة الوفاء، لن يكون لديه الأساس المناسب لشخصية سليمة في وجهات أخرى.

وكانت طرقه لاختبار سمة الوفاء لدى الموظفين إبداعية وواسعة النطاق. وكان يجري الاختبارات قبل الترقية وبعدها إلى أن يصل إلى وقت لا تعود لديه شكوك في وفاء الموظف. ويعزى هذا إلى رؤية "كارنيجي" العميقة التي تصل إلى درجة أنه لا يرتكب سوى القليل جدًّا من الأخطاء في الحكم على وفاء الموظفين.

بضعة أوامر ونواهٍ نهائية

لا تكشف عن الغاية من تحالف العقل المدبر لغير المتحالفين، واحرص على ألا يفعل المتحالفون ذلك. لأن الكسالى، والمستهزئين، والحاسدين يقفون على جوانب الحياة باحثين عن فرصة لغرس بذور الإحباط في عقول من يتفوقون عليهم. ولتتجنب هذا الشرك بأن تحتفظ بخططك لنفسك باستثناء ما قد يتكشف من خلال أفعالك وإنجازاتك.

ولا تذهب إلى اجتماعات العقل المدبر الخاص بك وعقلك مملوء بتوجه عقلي سلبي. وتذكر، إذا كنت قائد جماعة العقل المدبر الخاصة بك، فمسئوليتك هي إبقاء كل المتحالفين على درجة عالية من الاهتمام والحماس. ولا يمكنك فعل هذا حينما تكون سلبيًّا. فضلاً عن ذلك، لن يتبع الآخرون بحماس القائد النزاع إلى الشك، أو الحيرة، أو عدم الإيمان *بالغاية الكبرى المحددة*. ولتبقِ حلفاء العقل المدبر الخاص بك على درجة عالية من الحماس بأن تبقي نفسك على الدرجة ذاتها من الحماس.

ولا تتجاهل التأكد من أن كل عضو من أعضاء تحالف العقل المدبر يتلقى تعويضًا مناسبًا، في صورة ما أو أخرى، وبقدر يتناسب مع الإسهامات التي يقدمها كل واحد منهم إلى نجاحك. وتذكر أنه لا أحد يفعل أي شيء بحماس ما لم تعد عليه منفعة منه. ولتعتد الدوافع الأساسية التسعة التي تلهم كل الأفعال التطوعية، وتأكد من أن كل حلفاء العقل المدبر الخاص بك يُدَفَعُونَ بشكل مناسب إلى منحك الولاء، والحماس، والثقة الكاملة.

وإذا كنت مرتبطًا بحلفاء عقلك المدبر بدافع الرغبة في الكسب المالي، فتأكد من كونك تعطي أكثر مما تأخذ، وذلك من خلال تبني مبدأ *بذل المزيد من الجهد* واتباعه. ولتفعل هذا الأمر طواعية ـ قبل أن يطلب منك ذلك ـ إذا كنت تريد نيل الاستفادة القصوى من هذه العادة.

ولا تضف متنافسين إلى تحالف عقلك المدبر، بل اتبع سياسة نادي الروتاري بأن تحيط نفسك بمن ليس لديهم سبب للشعور بالخصومة نحو بعضأي من لا يتنافس بعضهم مع بعض.

ولا تحاول أن تهيمن على مجموعة عقلك المدبر بالقوة، أو التخويف، أو الإكراه، بل تولَّ القيادة بدبلوماسية مبنية على دافع محدد وهو الوفاء والتعاون. وقد ولى زمن القيادة بالقوة. فلا تحاول إحياءها، لأنه لا مكان لها في الحياة المتحضرة.

ولا تقصر في اتخاذ كل خطوة لازمة لإنشاء روح الزمالة بين حلفاء عقلك المدبر، لأن فريق العمل المتواد سيمنحك سلطة لا يمكن الحصول عليها بأية طريقة أخرى.

وأقوى تحالف عقل مدبر في تاريخ البشرية أنشأته الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية. وقد أعلن قادته للعالم أجمع أن *غايتهم الكبرى المحددة* مبنية على إصرار على تأسيس الحرية الإنسانية والتحرر لصالح كل شعوب العالم، للمنتصرين والمهزومين على حد سواء!

وكان ذلك البيان يساوي ألف انتصار في المعارك، لأنه بنى الثقة في عقول من تأثروا بنتيجة تلك الحرب. وبدون الثقة، لن تكون هناك علاقة عقل مدبر، سواء في مجال العمليات العسكرية أو غيره.

والثقة هي أساس كل العلاقات المنسجمة. وتذكر هذا عندما تنظم تحالف العقل المدبر الخاص بك إذا كنت تنشد لهذا التحالف أن يستمر ويخدم مصالحك بفاعلية.

وقد كشفت لك الآن المبدأ العملي لأعظم مصادر القوة الشخصية بين الناس جميعًا ـ العقل المدبر.

وبالجمع بين المبادئ الأربعة الأولى لتلك الفلسفة ـ عادة *بذل المزيد من الجهد*، *والغاية المحددة*، *والعقل المدبر*، والمبدأ الذي سنذكره لاحقًا ـ يمكن للمرء الحصول على مفتاح سر القوة التي يتيحها المفتاح الرئيسي للثروات.

ولهذا، من المناسب أن أنبهك إلى قراءة التحليل لحلقتنا الدراسية التالية بحالة من الترقب، لأنها قد تشكل أهم نقطة تحول في حياتك.

فسوف أكشف لك الآن المنهج الصحيح لفهم القوة التي تلاقي تحليلاً مناهضًا لها في عالم العلم كله. فضلاً عن ذلك، آمل أن أقدم لك الوصفة التي تمكنك من الحصول على نصيب من هذه القوة واستخدامها للحصول على *غاية كبرى محددة* في الحياة.

الفصل التاسع

الإيمان العملي

الإيمان زائر كريم يدخل في قلب صاحب العقل المهيأ له جيدًا فقط، ذلك العقل الذى نظم من خلال الانضباط الذاتي.

وبأسلوب يفيض بالفخامة، يطلب الإيمان أفضل غرفة ـ بل أفضل جناح ـ في القلب، ولا ينتقل إلى مساكن العبيد، ولا يرتبط بالحسد، أو الطمع، أو الخرافات، أو الكراهية، أو الانتقام، أو الغرور، أو الشك، أو القلق، أو الخوف.

ولتتفهم الأهمية التامة لهذه الحقيقة، وسوف تفهم تلك القوة الغامضة التي حيرت العلماء عبر العصور، وبعدها ستدرك ضرورة تهيئة عقلك ـ من خلال الانضباط الذاتي ـ قبل توقعك أن يصير الإيمان نزيلك الدائم.

وبتذكر كلمات حكيم مدينة كونكورد، "رالف والدو إميرسون"، الذي قال: "لدى كل شخص شيء يمكنني تعلمه منه، ومن ثم أصبح تلميذًا له"، عليَّ الآن أن أقدم إليك رجلاً كان من أعظم من أفادوا البشرية؛ لكي تعلم كيف يمكن للمرء الشروع في تهيئة عقله للتعبير عن الإيمان.

ولندعه يروي قصته:

"خلال فترة الكساد العظيم، الذي بدأ في عام ١٩٢٩، حصلت على دورة ما بعد التخرج في جامعة هارد نوكس، وهي أعظم جامعة. واكتشفت حينها ثروة خبيئة كنت أملكها ولكني لم أكن أستخدمها. وتوصلت لهذا الاستكشاف ذات صباح حينما جاءنا بيان يفيد أن المصرف الذي كنت أعمل فيه قد أغلق أبوابه، ومن المحتمل ألا يفتح ثانية أبدًا، وحينها بدأت جرد ممتلكاتي غير المادية وغير المستخدمة. وتعالَ معي أصف لك ما كشفته لي عملية الجرد.

ولنبدأ بأهم بند في القائمة، ألا وهو الإيمان غير المستخدم!

فعندما بحثت بعمق في قلبي، اكتشفت أن لديَّ ـ رغم خسائري المالية ـ وفرة من الإيمان بالذكاء المطلق وبالآخرين.

ومع هذا الاكتشاف جاء اكتشاف آخر أعظم أهمية: اكتشافي أنه باستطاعة الإيمان أن يحقق ما لا يمكن لكل أموال العالم أن تحققه.

فعندما ملكت كل الأموال التي كنت بحاجة إليها، ارتكبت أسوأ خطأ بأن اعتقدت أن المال مصدر دائم للقوة. والآن، توصلت إلى الاكتشاف المذهل بأن المال ـ بلا إيمانليس سوى شيء عاجز، لا يحوي أية قوة في ذاته.

وعند إدراكي ـ ربما لأول مرة في حياتي ـ للقوة الهائلة الكامنة في الإيمان الدائم، حللت نفسي بعناية لأحدد مقدار ما لديّ من هذا النوع من الثروات. وكان التحليل مذهلاً وسارًّا.

وبدأت التحليل بالقيام بجولة بين الغابات، فقد رغبت في الهرب من الزحام، ومن ضوضاء المدينة، ومن إزعاج الحضارة، ومخاوف الآخرين، حتى يمكنني التأمل في صمت.

آه! يا لها من متعة كامنة في كلمة "الصمت".

وفي رحلتي، التقطت جوزة بلوط ووضعتها في راحة يدي. وقد عثرت عليها بالقرب من جذور شجرة البلوط العملاقة التي سقطت منها هذه الجوزة. وقدرت عمر الشجرة بأنه كبير جدًّا لدرجة أني افترضت أنها كانت متوسطة الحجم عندما كان "جورج واشنطن" فتى صغيرًا.

وبينما كنت واقفًا هناك أنظر إلى الشجرة العظيمة، والفسائل الصغيرة غير الناضجة المنبثقة منها، والتي أمسكتها بيدي، أدركت أن هذه الشجرة نبتت من جوزة بلوط صغيرة. وأدركت أن كل من على هذا الكوكب ما كانوا لينجحوا في صنع شجرة كهذه.

وكنت على وعي بحقيقة أن هناك قوة غير ملموسة خلقت جوزة البلوط التي نبتت منها تلك الشجرة، وجعلتها تنمو وتبدأ في الارتفاع عن التربة.

ثم أدركت أن أعظم القوى هي القوى غير الملموسة، لا تلك التي تكمن في الأرصدة المصرفية أو الأشياء المادية.

وأخذت حفنة من التربة السوداء وغطيت الجوزة بها، وأمسكت بين يديَّ الجزء المرئي من المادة التي نبتت منها تلك الشجرة الهائلة.

وعند جذور شجرة البلوط العملاقة اقتلعت أحد نباتات السرخس. وكانت أوراقها مصممة بشكل جميل ـ نعم، مصممة ـ وأدركت عند فحصي إياها أنها هي أيضًا خلقت بتلك القوة غير الملموسة ذاتها التي خلقت شجرة البلوط.

واستمررت في جولتي بين الغابات إلى أن وصلت إلى جدول جارٍ مليء بالمياه الصافية المتلألئة. وفي ذلك الحين شعرت بالتعب، لذا جلست بالقرب من الجدول لأستريح وأنصت إلى موسيقاه المتناغمة، وهو يتراقص في طريقه نحو البحر.

وأعادت هذه التجربة إليَّ ذكريات الشباب. وتذكرت لعبي بجوار جدول مشابه. وبينما كنت جالسًا هناك أنصت إلى موسيقى المياه، أصبحت واعٍ بوجود كيان غير مرئي ـ قوة عليا ـ يتحدث إليَّ من داخلي ويخبرني بالقصة الساحرة للجدول، وها هي القصة التي أخبرني بها:

أيتها المياه! أيتها المياه الصافية المتلألئة. إنك تقدمين خدمة منذ أن برد هذا الكوكب وأصبح مأوى للبشر، والحيوانات، والنباتات.

أيتها المياه! آه، أي قصة يمكنك إخباري بها لو تحدثت بلغتي. ولقد رويت ظمأ ملايين لا حصر لها من عابري السبيل، وغذيت الأزهار، وتحولت إلى بخار وأدرت عجلات الماكينات، وتكثفت وعدت إلى صورتك الأولى. ونظفت المجاري، وغسلت الأرصفة، وقدمت خدمات لا حصر لها للبشر والحيوانات، وتعودين دائمًا إلى مصدرك في البحار، فهناك تصبحين نقية وتبدئين رحلتك من جديد.

وعندما تتحركين تسيرين في اتجاه واحد فقط: نحو البحار من حيث أتيت. وإنك تظلين تذهبين وتجيئين إلى الأبد، ولكنك دائمًا ما تبدين سعيدة بعملك.

أيتها المياه! أيتها المادة الطاهرة النقية المتلألئة، مهما تعرضت للانساخ في أثناء عملك، تنظفين نفسك عند نهاية العمل.

ولا يمكن صنعك، وكذا لا يمكن تدميرك. وأنت مرتبطة بكل أوجه الحياة، فلولا إحسانك، ما وجدت حياة على هذه الأرض!".

وظلت مياه الجدول تترقرق وتضحك وهي في طريق عودتها إلى البحر.

وانتهت قصة المياه، ولكني سمعت موعظة عظيمة؛ فقد كنت بقرب كل الأشكال العظمى لمخلوقات القوة العليا. واستشعرت دليلاً على تلك القوة العليا التي خلقت شجرة البلوط العظيمة من جوزة صغيرة، وهي القوة التي صممت أوراق السرخس بمهارة تقنية وجمالية لا مثيل لها بين البشر.

وكانت ظلال الأشجار تتزايد طولاً، وقارب اليوم على الانتهاء.

وبينما كانت الشمس تهبط ببطء في الأفق الغربي، أدركت أنها هي أيضًا قد لعبت دورًا في تلك الموعظة الرائعة التي سمعتها.

فلولا المساعدة الخيرة من الشمس ما تحولت الجوزة إلى شجرة بلوط. ولولا مساعدة الشمس، لظلت المياه المتلألئة في الجدول المتدفق حبيسة في المحيطات إلى الأبد، وما وجدت حياة على هذه الأرض.

وقد أعطت هذه الأفكار ذروة جميلة للموعظة التي سمعتها، وهي أفكار عن الصلة الرومانسية القائمة بين الشمس، والمياه، وكل أوجه الحياة على هذه الأرض، والتي تبدو كل أشكال الرومانسية الأخرى بجانبها غير قابلة للمقارنة وغير مهمة.

والتقطت حصاة بيضاء صغيرة صقلتها مياه الجدول الجاري صقلاً تامًّا. وبينما كنت أمسكها بيدي، تلقيت ـ من داخلي ـ موعظة أكثر إثارة للإعجاب. ويبدو أن القوة العليا التي بعثت إليَّ هذه الموعظة تقول لي:

انظر ـ أيها الفاني ـ إلى المعجزة التى تحملها بين يديك.

أنا مجرد حصاة ضئيلة الحجم، ولكني في الحقيقة عالم صغير يوجد به كل شيء موجود في العالم الفسيح الأكبر الذي تراه هناك بين النجوم.

أبدو ميتة وساكنة، ولكن المظهر خادع. فأنا أتكون من جزيئات، وبداخل جزيئاتي عدد لا حصر له من الذرات، وكل منها يعد عالمًا صغيرًا مستقلًّا بذاته. وبداخل هذه الذرات توجد إلكترونات، والتي تسير بسرعة لا تُدرك.

أنا لست كتلة ميتة من الصخر، بل مجموعة منظمة من وحدات الطاقة التي لا تنفد.

وأبدو ككتلة صلبة، ولكن المظهر خداع، فإلكتروناتي يفصل بينها وبين بعضها مسافة أعظم من كتلتها.

ولتدرسني بعناية ـ أيها المتجول البسيط ـ وتذكر أن أعظم القوى الكونية هي القوى غير الملموسة، وأن قيم الحياة هي تلك التي لا يمكن إضافتها بالأرصدة المصرفية".

وكانت الفكرة التي تعكسها تلك الذروة واضحة جدًّا لدرجة أنها سحرتني؛ لأني أدركت أني أحمل بين يدي جزءًا متناهي الصغر من الطاقة التي تبقي الشمس، والنجوم، والأرض ـ التي نعيش عليها ـ في مواضعها الخاصة من حيث علاقة كل منها بالآخر.

وكشف لي التأمل الحقيقة الجميلة الموجودة في النظام والقانون، حتى في الحدود الضيقة للحصاة الضئيلة. وأدركت أن رومانسية الطبيعة وحقيقتها اجتمعت بداخل الكتلة الصغيرة لتلك الحصاة الضئيلة. وأدركت أن الحقيقة تفوق الخيال بداخل تلك الحصاة الصغيرة.

ولم يسبق لي قبل هذا أن استشعرت بشدة أهمية دليل النظام والقانون والغاية فى الطبيعة، والذين كشفوا لي عن أنفسهم في كل ما يمكن للعقل البشري تخيله. ولم يسبق لي قبل هذا أن شعرت بنفسي قريبًا جدًّا من مصدر إيماني بالذكاء المطلق أو القوة العليا.

وقد كانت تجربة جميلة، هناك في وسط عائلة الطبيعة الأم التي تتكون من الأشجار والجداول المتدفقة، وحيث دعا الهدوء الشديد في كل ما حولي روحي المتعبة إلى السكينة والاستراحة لبرهة، لكي يمكنني أن أنظر، وأشعر، وأنصت بينما يكشف لي الذكاء المطلق عن قصة حقيقته.

ولم يسبق لي قبل هذا ـ طوال حياتي ـ أن كنت واعيًا بشدة بالدليل الحقيقي على وجود الذكاء المطلق، أو مصدر إيماني.

وقد تجولت في تلك الجنة الحديثة الاكتشاف حتى بدأ نجم المساء يتلألأ. وعدت إلى المدينة على مضض، وامتزجت مرة أخرى مع أولئك الذين يقادون ـ مثل العبيد العاملين على السفينة ـ بالقواعد الصلبة الخاصة بالحضارة، في تدافع جنوني إلى جمع الأشياء المادية التي لا يحتاجون إليها.

وعدت الآن إلى دراستي، مع كتبي وآلتي الكاتبة التي أسجل بها قصة تجربتي. لكن اجتاحني شعور بالوحدة والشوق إلى البقاء هناك بجانب ذلك الجدول الودود حيث غسلت روحي ـ منذ بضع ساعات ـ في الحقائق المرضية للذكاء المطلق.

وأعلم أن إيماني بالذكاء المطلق حقيقي ودائم. وهو ليس إيمانًا أعمى، بل هو مبني على ملاحظة قريبة لأعمال هذه القوة، وتجلياتها في النظام الكوني.

وكنت أبحث في الاتجاه الخاطئ عن مصدر إيماني، فكنت أسعى إليه في أفعال البشر، وفي العلاقات الإنسانية، وفي الأرصدة المصرفية، وفي الأشياء المادية.

ووجدته في جوزة صغيرة، وشجرة بلوط عملاقة، وفي حصاة صغيرة أو صخرة، وأوراق أحد نباتات السرخس، والتربة، وفي الشمس الودودة التي تدفئ الأرض وتمنح الحركة للمياه، وفي نجم المساء، وفي صمت وهدوء العراء العظيم.

ولديَّ دافع لأن أؤكد أن الذكاء المطلق يكشف عن نفسه من خلال الصمت بشكل أكثر مما يكشف عن نفسه من خلال صخب كفاحات البشر في وسط اندفاعهم نحو جمع الأشياء المادية.

وقد نفد حسابي المصرفي، وانهار مصرفي، ولكنني كنت أكثر ثراءً من أكثر المليونيرات، لأنني اكتشفت منهجًا مباشرًا لاكتساب الإيمان. ومع هذه القوة التي تساندني، يمكنني جمع أرصدة مصرفية أخرى تكفي حاجاتي.

فأنا أكثر ثراءً من أكثر المليونيرات، لأني أعتمد على مصدر للقوة الملهمة التي تكشف لي عن نفسها من داخلي، بينما يرى العديد من الأثرياء ضرورة العودة إلى الأرصدة المصرفية وجهاز الإعلام عن الأسهم لاكتساب التحفيز والقوة.

ومصدر قوتي مجاني كالهواء الذي أتنفسه، وغير محدود. ولكي أستفيد بها، عليَّ فقط أن أفعل إيماني، وهو متوافر لديَّ بكثرة.

وهكذا، علمت مرة أخرى حقيقة أن كل كارثة تحمل في طياتها بذور منفعة مساوية لها. وكارثتي كلفتني رصيدي المصرفي، لكنها قدمت لي قدرًا كبيرًا من المنفعة من خلال الكشف عن وسائل كسب كل الثروات!".

وبكلماته هو، عرفت قصة رجل اكتشف كيف يهيئ عقله للتعبير عن الإيمان.

ويا لها من قصة رائعة! وهي رائعة بسبب بساطتها.

وها هو رجل اكتشف أساسًا سليمًا لإيمان دائم لا بالأرصدة المصرفية أو الثروات المادية وإنما ببذرة إحدى أشجار البلوط، وأوراق أحد نباتات السرخس، وحصاة صغيرة، وجدول متدفق، وأشياء قد يلاحظها كل شخص ويقدر قيمتها.

ولكن ملاحظته لتلك الأشياء البسيطة جعلته يدرك أن أعظم القوى هي تلك القوى غير الملموسة، التي تتكشف لنا من خلال الأشياء البسيطة المحيطة بنا.

وقد سردت قصة هذا الرجل رغبة مني في التأكيد على الأسلوب الذي يمكن للمرء إخلاء باله به، حتى في وسط الفوضى والصعوبات التي لا يمكن تخطيها، وإعداده للتعبير عن الإيمان.

وأهم حقيقة تكشفها لنا هذه القصة هي: عندما يتخلص العقل من التوجه العقلي السلبي، تتحرك قوة الإيمان وتبدأ في تولي القيادة.

ومن المؤكد لا يوجد طالب لهذه الفلسفة يمكنه أن يكون سيئ الحظ بالقدر الذي يجعله يغفل عن هذه الملاحظة المهمة.

تحليل للإيمان

فلننتقل الآن إلى تحليل للإيمان، رغم أن علينا الاقتراب من هذا الموضوع بوعي تام بأن الإيمان قوة تتحدى القوة التحليلية لعالم العلوم كله.

وقد مُنح الإيمان المكانة الرابعة في هذه الفلسفة لأنه يكاد يمثل "البعد الرابع"، رغم أنه يعرض هنا لعلاقته بالإنجاز الفردي.

والإيمان حالة عقلية يمكن أن نسميها "المنبع الرئيسي للروح"، والذي يساعد على تحويل أهداف المرء، ورغباته، وغاياته إلى معادلاتها المادية أو المالية.

وقد لاحظنا مسبقًا أن القوة العظيمة يمكن اكتسابها من خلال تطبيق (١) *عادة بذل المزيد من الجهد*، (٢) *والغاية المحددة*، (٣) *والعقل المدبر*. ولكن هذه القوة ضعيفة مقارنة بتلك المتاحة من خلال تطبيق هذه المبادئ مع التحلي بالحالة العقلية التي تعرف بـ الإيمان.

وقد لاحظنا قبل ذلك أن تلك القدرة الخاصة بالإيمان تعد واحدة من بين الثروات الاثنتي عشرة. ولنتعرف الآن على الوسيلة التي يمكن من خلالها استعمال هذه "القدرة" مع تلك القوة التي كانت هي الحصن الرئيسي للحضارة، والسبب الرئيسي لكل تقدم بشري، والروح الهادية لكل المساعي الإنسانية البناءة.

ولنتذكر في بداية هذا التحليل أن الإيمان حالة عقلية لا يتحلى بها سوى من تعلموا فن تولي التحكم التام والكامل في عقولهم. وهذا هو الامتياز الوحيد الذي مُنِحَ المرء التحكم الكامل فيه.

ويعبر الإيمان عن قواه فقط من خلال العقل الذي هيئ له. ولكن طريقة تهيئة العقل له معروفة لكل من يرغبون في العثور عليها، ويمكن اكتسابها.

وأسس الإيمان هي:

أ. الغاية المحددة، المدعومة بمبادرة شخصية أو فعل.

ب. عادة بذل المزيد من الجهد في كل العلاقات الإنسانية.

ج. تحالف عقل مدبر مع شخص أو أكثر ممن يتحلون بشجاعة مبنية على الإيمان، والملائمين روحيًّا وعقليًّا لحاجات المرء في تنفيذ غاية معينة.

د. عقل إيجابي، يخلو من كل السلبيات مثل الخوف، والحسد، والطمع، والكراهية، والغيرة، والخرافات (والتوجه العقلي الإيجابي هو أول الثروات الاثنتي عشرة وأهمها).

هـ. الوعي بحقيقة أن كل كارثة تحمل في طياتها بذور منفعة مساوية لها، وأن الهزيمة المؤقتة لا تعد فشلاً إلى أن تقبل على أنها كذلك.

و. عادة التأكيد على غاية المرء الكبرى المحددة في الحياة، من خلال طقوس التأمل، لمرة واحدة على الأقل يوميًّا.

ز. الوعي بوجود الذكاء المطلق الذي ينظم الكون؛ وبأن كل الناس يدللون على وجود هذا الذكاء، وأنه ليس للعقل الفردي حدود سوى ما يقبلها الفرد ويضعها لنفسه في عقله.

ح. بيان مفصل بعناية (استعادة للأحداث الماضية) عن الإخفاقات والكوارث السابقة في تاريخ المرء، والتي تكشف حقيقة أن كل تلك التجارب تحمل بذور منافع معادلة لها.

ط. الاحترام الذاتي الذى يأخذ شكل انسجام المرء مع ضميره.

ي. الوعي بوحدة أصل البشرية.

وهذه هي الأسس ذات الأهمية الكبرى التي تهيئ العقل للتعبير عن الإيمان. ولا يتطلب تطبيقها التمتع بأية درجة من التميز، ولكنه يتطلب ذكاءً وتعطشًا حقيقيًّا إلى الحقيقة والعدل.

والإيمان لا يلازم سوى العقل الإيجابي!

وهو "المحرك الحيوي" الذي يمنح الطاقة، والإلهام، والعمل للعقل الإيجابي. وهو القوة التي تجعل العقل الإيجابي يعمل كـ "مغناطيس كهربي" يجذب إليه النظائر الواقعية للأفكار التي يعبر عنها.

والإيمان يمنح العقل سعة الحيلة، ويُمكّنه من "الاستفادة بكل ما يرده من أفكار". وباستطاعته التعرف على الفرص السانحة في كل ظروف حياة المرء، والتي يمكن للمرء بواسطتها تحقيق غاية الإيمان، وبلوغ حد بعيد فيما يتعلق بتقديم الوسيلة التي يمكن بها تحويل الفشل والإخفاق إلى نجاح ذي أبعاد مساوية لهما.

والإيمان يُمكّن البشر جميعًا من التوغل بعمق في أسرار الطبيعة، وفهم لغة الطبيعة المنعكسة فى كل قوانين الطبيعة.

ومن خلال هذا النوع من الوحي نتجت كل الاختراعات العظيمة التي خدمت البشرية، ونتج فهم أفضل لطريقة بلوغ الحرية الإنسانية من خلال الانسجام في العلاقات الإنسانية، كالذي تجسد فى الدستور الأمريكي.

والإيمان يجعل من الممكن تحقيق كل ما يتخيله المرء ويعتقده!

وإذا أردت التحلي بالإيمان، فوجه عقلك صوب ما تنشده. وتذكر أنه ليس هناك ما يسمى "غطاء" الإيمان؛ *لأن الإيمان هو التجلي الخارجي للغاية المحددة!*

والإيمان إرشاد داخلي. والسلطة المرشدة هي الذكاء المطلق الموجه نحو غايات محددة. ولن تجلب ما ينشده المرء، ولكنها سترشده إلى تحقيق غايته.

كيف تظهر قوة الإيمان؟

(أ) تعرف على ما تريد، وحدد ما عليك تقديمه في مقابل الحصول عليه.

(ب) عندما تؤكد على غاياتك ـ من خلال الدعاء ـ فلتلهم خيالك أن يجعلك ترى نفسك وقد امتلكت بالفعل هذه الأمور التي تنشدها، وتصرف تمامًا كما لو أنك تملكها في الواقع (وتذكر أن امتلاكك أي شيء يكون عقليًّا في البداية).

(ج) أبق عقلك منفتحًا طوال الوقت لتلقي الإرشاد الداخلي، وعندما يلهمك "الحدس" أن تعدل خططك أو تنتقل إلى خطة جديدة، فلتنتقل بلا تردد أو شك.

(د) عندما يباغتك إخفاق مؤقت ـ حيث إنه قد يباغتك مرات عديدة ـ فلتتذكر أن إيمان المرء يقاس بطرق عديدة، وأن إخفاقك ذلك قد يكون مجرد فترة من "فترات الاختبار" الخاصة بك. ولهذا، فلتقبل الإخفاق كإلهام لبذل جهد أعظم وللمواصلة مع إيمان بأنك ستنجح.

(هـ) أية حالة عقلية سلبية ستدمر قدرة الإيمان وسينتج عنها ذروة سلبية لأي تأكيد قد تعبر عنه. وحالتك العقلية هي كل شيء، ولهذا فلتتولَّ زمام عقلك وطهره تمامًا من أية أفكار متطفلة غير مرغوب فيها وغير متوافقة مع الإيمان، وأبقه خاليًا منها، مهما كانت تكلفة جهودك في تحقيق ذلك.

(و) تعلم التعبير عن قوة إيمانك من خلال كتابة وصف واضح *لغايتك الكبرى المحددة* في الحياة واستخدامها كأساس في تأملاتك اليومية.

(ز) اقرن بغايتك الكبرى *المحددة* ما تستطيع أن تقرنه بها من الدوافع التسعة الأساسية الموصوفة سابقًا.

(ح) دوّن قائمة بكل المنافع والمزايا التي تتوقع نيلها من خلال تحقيقك لغايتك الكبرى *المحددة*، واستدعها في عقلك مرات عديدة يوميًّا، فبهذا ستجعل عقلك "واعيًا بالنجاح" (وعادة ما يعرف هذا بـ الإيحاء الذاتي).

(ط) اقرن نفسك قدر الإمكان بأناس متعاطفين مع غايتك الكبرى *المحددة*، وأناس منسجمين معك، وألهمهم أن يشجعوك بكل طريقة ممكنة.

(ي) لا تدع يومًا يمر دون أن تتخذ خطوة محددة واحدة على الأقل نحو تحقيق غايتك الكبرى *المحددة*، وتذكر أن "الإيمان بلا عمل إيمانًا فاقدًا للحياة".

(ك) اختر شخصًا ما ينعم ببعض الرخاء ومعتمدًا على ذاته وشجاعًا كـ "محدد لسرعة انطلاقك"، وهيئ عقلك لا على أن تبقى مساويًا لهذا الشخص وحسب، بل على أن تتفوق عليه. وافعل هذا الأمر في صمت، ودون أن تذكر خطتك لأي شخص (فالتفاخر بها سيكون شديد التأثير على نجاحك، حيث لا صلة بين الإيمان والتفاخر أو حب النفس).

(ل) أحط نفسك بالكتب، والصور، والشعارات التي توضع على الجدران، وغيرها من المذكرات الإيحائية التي توحي بالاعتماد على الذات المبني على الإيمان والذي تحلى به أناس آخرون، ومن ثم تحيط نفسك بجو من الرخاء والإنجازات. وسوف تحدث هذه العادة نتائج مذهلة.

(م) تبنَّ سياسة عدم تجنب الظروف المنفرة أو الهروب منها، بل التعرف عليها والقيام بهجوم مضاد عليها فور حدوثها. وسوف تكتشف أن التعرف على مثل هذه الظروف ـ دون خوف من عواقبها ـ سيساعدك على فرض السيادة عليها.

(ن) ولتعِ حقيقة أن كل شيء يستحق الامتلاك له ثمن محدد. وثمن الإيمان ـ من بين الأشياء الأخرى ـ هو التيقظ الدائم عند تنفيذ

هذه الإرشادات البسيطة. ويجب أن يكون شعارك هو *المثابرة*!
وهذه هي الخطوات التي تؤدي إلى اكتساب توجه عقلي إيجابي والمحافظة عليه، وهو الشيء الوحيد الذي يجب التمتع به للتحلي بالإيمان.
وهي خطوات تقود إلى إثراء كل من العقل والروح علاوة على الثراء المادي.
ولتملأ عقلك بهذا النوع من الغذاء العقلي.
وهذه هي الخطوات التي يمكن بها إعداد العقل لإبداء أسمى التعبيرات عن الروح.

قال "إميرسون": "إن مفتاح كل امرئ هو فكره".

وهذا صحيح، فكل شخص اليوم هو نتاج أفكار الأمس.

في صبيحة يوم حريق شيكاغو العظيم الذي أضر بتجارة المدينة وأعمالها، ذهب "مارشال فيلد" إلى موقع الحريق حيث كان متجره قائمًا بالأمس.

وكان جميع من يقفون حوله هم مجموعات التجار الآخرين الذين دُمرت متاجرهم أيضًا. وأنصت إلى محادثاتهم وعلم أنهم فقدوا الأمل، وقد قرر العديد منهم بالفعل أن يسافروا غربًا ويبدءوا من جديد.

نادى "فيلد" المجموعات القريبة منه، قائلاً: "أيها السادة، يمكنكم فعل ما تشاءون، أما بالنسبة لي فقد عزمت على البقاء هنا. وهناك حيث ترون الدخان يتصاعد مما كان متجرًا لي، سوف أبني أعظم متجر للبيع بالتجزئة في العالم".

والمتجر الذي بناه السيد "فيلد" على الإيمان ما زال قائمًا في ذلك الموضع، في شيكاغو. وبعد فترة طويلة عُرف في العالم كله كأعظم متجر للبيع بالتجزئة على وجه الأرض.

وأولئك القادة وأمثالهم كانوا روادًا أنشأوا أسلوب الحياة الأمريكي العظيم.

والتقدم الإنساني ليس مسألة مصادفة أو حظ!

بل هو نتاج إيمان عملي، عبر عنه من هيأوا عقولهم ـ من خلال السبعة عشر مبدأ لتلك الفلسفة ـ للتعبير عن الإيمان.

والولايات المتحدة الأمريكية أمة أسست على الإيمان وباقية عليه. فضلاً عن ذلك، فهي توفر كل الأساسيات التي تلهم الإيمان، حتى يمكن للمواطن البسيط نيل أسمى الطموحات القلبية والروحية.

ولهذا، تعرف أمتنا بأنها "أرض الفرص"، وأنها أثرى أمة وأكثرها تمتعًا بالحرية في العالم.

وكل الحريات والثروات تضرب بجذورها في إيمان راسخ.

ورغم أن الإيمان هو القوة التي تتحدى التحليل العلمي، فإن الطريقة التي يمكن تطبيقه بها بسيطة وبمقدور أكثر الناس بساطة أن يتفهموها، ومن ثم فهي ملكية عامة تخص الجميع. وكل ما يعرف عن هذه الطريقة قد تم عرضه ببساطة، وهي طريقة لا توجد بها خطوة واحدة بعيدة عن متناول أكثر الناس بساطة.

أهمية التوجه العقلي الإيجابي

يبدأ الإيمان بوجود غاية محددة في العقل والذى أعد لها بواسطة اكتساب توجه عقلي إيجابي. وهو ينال مداه العظيم من القوة من خلال عمل حقيقي موجه نحو تحقيق غاية محددة.

وكل الأعمال التطوعية الحقيقية يلهمها واحد أو أكثر من الدوافع الأساسية التسعة. وليس من العسير على المرء اكتساب الإيمان فيما يتعلق بسعيه إلى رغباته.

ولتدع شخصًا ما يُلهم بالحب وسترى مدى السرعة التي تُمنح بها هذه العاطفة أجنحة للعمل من خلال الإيمان. فسرعان ما يشرع المرء فى العمل سعيًا لتحقيق غايات ذلك الحب. وسوف يصبح العمل عملاً محببًا، وهو ما يعد إحدى الثروات الاثنتي عشرة.

ولتدع شخصًا ما يوجه قلبه نحو جمع الثروات المادية وانظر مدى السرعة التي يصبح بها كل جهد يبذله عملاً محببًا. وساعات اليوم ليست طويلة بالقدر الكافي لتلبية حاجات المرء، لكن حتى إن طالت أعمال المرء، سوف تخفف متعة التعبير عن الذات من التعب، وهى ما تعد ثروة أخرى من الثروات الاثنتي عشرة.

وهكذا، سوف تتلاشى مصاعب الحياة واحدة بعد الأخرى أمام الشخص الذي أعد عقله للتعبير عن الذات من خلال الإيمان. وسوف يصبح النجاح محتومًا. وسوف يكلل السرور كل جهد من جهوده. ولن يوجد وقت أو مجال للكراهية. وسوف يغلف الانسجام العلاقات الإنسانية على نحو طبيعي. وسوف يكون الأمل في تحقيق الإنجازات عاليًا ودائمًا، لأن ذلك الشخص يملك بالفعل غاية محددة. وسوف يحل محل عدم التسامح عقل متفتح.

وسوف يصبح الانضباط الذاتي طبيعيًّا كتناول الطعام. وسوف يتفهم هذا الشخص الناس لأنه يحبهم، وبفضل هذا الحب سيكون مستعدًّا لمشاركة نعمه. وهذا الشخص لن يعرف الخوف، لأن كل تلك المخاوف سوف تزول بالإيمان. وكهذا ستصبح الثروات الاثنتي عشرة ملكًا له.

والإيمان تعبير عن الامتنان عن علاقة الإنسان بخالقه. والخوف اعتراف بتأثير الشر، وهو يشير ضمنًا إلى عدم الإيمان بالخالق.

وأعظم ثروات الحياة تكمن في تفهم المبادئ الأربعة التي ذكرتها. وتعرف هذه المبادئ بـ "الأربعة مبادئ الكبرى" لتلك الفلسفة، لأنها هي المنوال، والنسيج، وحجارة الأساس الرئيسية للمفتاح الرئيسي لقوة الفكر، والأسرار الداخلية للروح. ولتستخدم هذا المفتاح الرئيسي بحكمة، وسوف تكون حرًّا!

بعض من كُشف لهم عن المفتاح الرئيسي

قد يرغب بعض الأشخاص في أن يسألوا: "كم عدد من توصلوا إلى تلك القوة السرية التي تنبع من الداخل؟". لنرَ كيف توصل الآخرون إليها واستخدموها.

كان هناك رجل دين شاب يسمى "فرانك دبليو. جنسالوس" يرغب منذ وقت طويل في إنشاء نوع جديد من الكليات. وكان يعلم بالضبط ما يريد، ولكن العقبة كانت تكمن في حقيقة أن إنشاءها يتطلب مليون دولار نقدًا.

وقد وجه عقله نحو الحصول على المليون دولار. وشكل قراره المحدد ـ المبني على غاية محددة ـ أول خطوة في خطته.

وبعدها قام بكتابة خطبة دينية بعنوان "ماذا سأفعل بمليون دولار!"، وأعلن في الصحف أنه سيلقي هذه الخطبة في صباح اليوم التالي.

وفي نهاية الخطبة، وقف رجل غريب لم يره هذا الشاب من قبل، وسار نحو المنبر، ومد يده وقال: "تروقني خطبتك، ويمكنك المجيء إلى مكتبي صباح غد، وسوف أعطيك المليون دولار التي تنشدها".

وكان ذلك الرجل هو "فيليب دي. آرمور"، مؤسس شركة آرمور آند كومباني. وكانت هبته هي بداية كلية آرمور للتكنولوجيا، وهي واحدة من أعظم الكليات في البلاد.

وما انبثق في عقل الشاب ومكنه من الاتصال بالقوة السرية المتاحة له من خلال العقول البشرية شيء يمكننا فقط أن نخمنه، ولكن طريقة العمل التي أثيرت بها تلك القوة هي الإيمان العملي.

بعد مولد "هيلين كيلر" بوقت قصير، أصيبت بمرض بدني سلبها حاسة البصر، والسمع، والنطق. ومع حاستين من الحواس الخمس المهمة التي بقيت معها إلى الأبد، واجهت الحياة تحت صعوبات ما كان ليشهدها أكثر الناس طوال حياتهم أبدًا.

وبمساعدة امرأة حنون أدركت وجود تلك القوة السرية التي تنبع من داخل المرء، بدأت "هيلين كيلر" في الاتصال بتلك القوة واستخدامها. وبكلماتها هي قدمت إشارة محددة فيما يتعلق بالظروف التي يمكن أن تتكشف هذه القوة خلالها.

قالت "كيلر": "الإيمان ـ بمفهومه الصحيح ـ فعال، وليس خاملاً. والإيمان الخامل هو قوة تشبه حاسة البصر في عين لا تنظر أو تبحث في الخارج. والإيمان الفعال لا يعرف الخوف، وينكر أن الله قد يتخلى عن مخلوقاته ويدع العالم يسير نحو الظلام، وينكر اليأس. وعند تحليه بالإيمان، يصبح أضعف فانى أعتى من الكوارث".

والإيمان ـ المدعوم بالعمل ـ كان الأداة التي تغلبت بها "كيلر" على مرضها لكي تستعيد لنفسها حياة نافعة.

فمن خلال الإيمان العملي، تعلمت الكلام. ومن خلال إيمانها استعاضت بحاسة اللمس في أداء أعمال حاستي السمع والبصر، ومن ثم أثبتت أنه مهما كان عظم إعاقات المرء البدنية، فهناك دائمًا وسيلة يمكن بها التخلص من هذه الإعاقات أو الاستعاضة عنها.

ويمكن العثور على الطريق من خلال تلك القوة السرية النابعة من عقل المرء، ومن خلال المنهج الذي يجب أن يكتشفها به كل منا وحده. وراجع صفحات التاريخ، وسوف تلاحظ أن قصة اكتشاف الحضارة أبطالها رجال ونساء فتحوا الباب لتلك القوة السرية الموجودة بداخلهم، بالإيمان العملي كمفتاح رئيسي! ولتلاحظ أيضًا أن الإنجازات العظيمة دائمًا ما تولد من الشدائد، والكفاح، والعقبات التي تبدو وكأنها لا تحتمل، وهي عقبات لا تؤدي لشيء سوى خلق إرادة لا تقهر مدعومة بإيمان ثابت.

وهنا، وبجملة واحدة قصيرة ـ وبإرادة لا تقهر مدعومة بإيمان ثابت ـ حدث منهج ذو أهمية كبرى يؤدي إلى اكتشاف باب العقل، الذي تختفي خلفه القوة السرية الداخلية.

ومن يتوصلون إلى تلك القوة السرية ويستخدمونها في حل المشكلات الشخصية يسمون أحيانًا بـ "الحالمين". ولكن لاحظ أنهم يدعمون أحلامهم بالعمل، ومن ثم يبرهنون على صحة مقولة "هيلين كيلر" التي تقول فيها: "الإيمان ـ بمفهومه الصحيح ـ فعال، وليس خاملاً".

مثال عالمي على الإيمان

من السمات الغريبة لـ "الإيمان بمفهومه الصحيح" أنه يظهر بوجه عام نتيجة بعض الحالات الطارئة التي تجبر الناس على التطلع بعيدًا عن قوة التفكير العادي إلى حلول لمشكلاتهم. وخلال هذه الحالات الطارئة نتوصل إلى تلك القوة السرية الداخلية التي لا يمكن لأية صعوبات قوية أن تقهرها.

ولنتأمل المثال الرائع لقائدة الحركة المناصرة للديمقراطية بميانمار (المعروفة سابقًا بـ بورما) "أون سان سوتشي" السجينة، والتي شاركت في سياسات بلدها. وكان هناك اعتقاد بأن والدها، "أونج سان"، هو مؤسس بورما الحديثة، وتم اغتياله خلال تمرد سياسي عندما كانت "أون سان" في الثانية من عمرها، ثم غادرت البلاد بعدها للدراسة في الخارج.

وما إن أتمت "أون سان" دراستها الجامعية بـ أوكسفورد وتزوجت برجل نجليزي وأنجبت منه حتى عادت إلى وطنها لتجد بورما في حالة من الفوضى وتموج بالفساد السياسي. وبدأت تتحدث علانية عن الديمقراطية وعدم العنف، واجتذبت عددًا كبيرًا من التابعين. وبمجرد أن شعرت الحكومة بتهديد من شعبيتها، وحنقت لانتصار حزب "أون سان" السياسي في انتخابات ديمقراطية وطنية، وضعتها قيد الإقامة الجبرية، ومنعتها من رؤية أي أحد من أفراد عائلتها أو أصدقائها.

وكان إيمانها هو ما منعها من التخلي عن معتقداتها أو الاستسلام لمطالب حكومتها الديكتاتورية، إلى أن نالت جائزة نوبل للسلام لشجاعتها. وفي ذلك الحين، عرف العالم كله دفاعها عن الحقوق المدنية، وكانت هذه الشهرة العالمية هي ما حمتها من التعرض لمزيد من الأذى من قبل المجلس العسكري الذي

كان يحكم المنطقة. ولعدة سنوات، ظلت تحتجز قيد الإقامة الجبرية من حين إلى آخر. وكانت هناك شائعة دائمة تفيد بأنه سيتم إطلاق سراحها قريبًا ويعاد تأسيس الديمقراطية.

والإيمان بلا مخاطرة إيمان خامل، وهو كما قالت "هيلين كيلر": "ليس أقوى من حاسة البصر في عين لا تنظر أو تبحث في الخارج".

ولنفحص سجلات بعض القادة العظام، فهم أيضًا اكتشفوا تلك القوة السرية النابعة من الداخل، وتوصلوا إليها، واستعملوها، وحولوا البرية الشاسعة إلى "مهد للديمقراطية".

اختيار طريق الإيمان، لا الخوف

جميعنا يعلم عن إنجازات أولئك القادة العظام. ونعرف قواعد قيادتهم؛ فنعي طبيعة أعمالهم ومدى النعم التي منحتها لشعب هذه الأمة، وبفضل رؤية "أندرو كارنيجي"، حفظنا للشعب فلسفة الإنجاز الفردي التي ساعدت أولئك القادة على جعل هذا البلد أكثر بلدان العالم ثراءً وحرية.

ولكن من المحزن أننا لسنا جميعًا نعي المعوقات التي عمل أولئك القادة تحت وطأتها، والعقبات التي تغلبوا عليها، وروح الإيمان الفعال التي استمروا في أداء عملهم به. ورغم هذا، قد نكون واثقين بأن إنجازاتهم كانت على قدر المواقف الطارئة التي تغلبوا عليها بالضبط. وقد قوبلوا بمعارضة من أولئك الذين قدر لهم أن ينالوا أكثر استفادة من كفاحهم ـ الأناس الذين كانوا دائمًا ما ينظرون بارتياب ـ بسبب افتقارهم للإيمان الفعال ـ ويشكون في كل ما هو جديد وغير مألوف.

وغالبًا ما تقود المواقف الطارئة في الحياة الناس إلى مفترق الطرق، حيث يكونون مجبرين على اختيار وجهاتهم، ومكتوب على أحد الطرق كلمة "الإيمان"، ومكتوب على آخر كلمة "الخوف"!

ما الذي يحمل الغالبية العظمى من الناس على اتخاذ طريق الخوف؟ يتعلق الاختيار بالتوجه العقلي للمرء.

والشخص الذي اتخذ طريق الإيمان قد هيأ عقله للإيمان؛ وقد هيأه بقدر بسيط في كل مرة من خلال اتخاذ قرارات عاجلة وشجاعة بناءً على تفاصيل الخبرات اليومية. أما الشخص الذي اتخذ طريق الخوف فقد أهمل تهيئة عقله لأن يكون إيجابيًا.

في واشنطن. كان هناك رجل يجلس على مقعد متحرك وبيديه علبة من الصفيح ومجموعة من أقلام الرصاص، ويكسب القليل من الرزق بالشحاذة. وكان عذره للشحاذة هو أنه فقد القدرة على استخدام ساقيه. ولم يكن عقله مصابًا. وكان قويًا صحيح البدن، ولكن اختياره قاده إلى قبول طريق الخوف عندما أصابه مرض مروع، بينما ضعف عقله بسبب قلة استخدامه.

وفي موضع آخر من المدينة ذاتها، كان هناك رجل آخر مصاب بالنوع ذاته من الإعاقة. وقد فقد هو أيضًا القدرة على استخدام ساقيه، ولكن رد فعله نحو ذلك كان مختلفًا جدًّا. فعندما وصل إلى مفترق الطرق حيث كان مجبرًا على الاختيار، اختار طريق الإيمان، وقد أوصله مباشرة إلى البيت الأبيض واعتلاء أرفع وظيفة بين الشعب الأمريكي.

وإنني أتحدث بالطبع عن "فرانكلين ديلانو روزفلت". ففي اللحظة التي فقد فيها القدرة على استخدام طرفيه نال القدرة على استخدام عقله وإرادته، ومن المعروف أن هذا المرض لم يعقه أن يصبح من أكثر الرجال الذين تقلدوا منصب الرئيس فاعلية.

وكان الفارق بين موقفي هذين الرجلين عظيمًا جدًّا. ولكن لا تنخدع بسبب هذا الفارق، فما هو إلا فارق في التوجهات العقلية، فأحدهما اختار الخوف كمرشد له، أما الآخر فاختار الإيمان.

وعندما تعاين الظروف التي ترفع بعض الأشخاص إلى منازل عليا في الحياة وتحكم على الآخرين بالفقر، فمن الراجح أن تجد أن منازلهم الشديدة الاختلاف هي انعكاس لتوجهاتهم العقلية الخاصة بكل منهم. فمن رفعوا إلى المنازل العليا اختاروا طريق الإيمان العالي، بينما اختار الآخرون طريق الخوف المنخفض، تاركين التعليم، والخبرة، والمهارات الشخصية كأمور ذات أهمية ثانوية.

عندما قام معلم "توماس إيه. إديسون" بإرساله إلى المنزل، في نهاية الثلاثة أشهر الأولى من التحاقه بالمدرسة، مع رسالة إلى والديه تقول إن لديه عقلًا "مشوشًا" ولا يمكنه التعلم، كان لديه أفضل الأعذار ليصبح منبوذًا، وعاطلاً، وتافهًا، وهذا بالضبط ما كان سيصير عليه في ذلك الوقت. وكان يشتغل بأعمال غريبة، ويبيع الصحف، ويعمل بأدوات ومواد كيميائية إلى أن أصبح ما يعرف بـ "صاحب كل الحرف" ولا يتقن أيًّا منها.

ثم بزغ شيء ما في عقل "توماس إيه. إديسون" قدر له أن يجعل اسمه خالدًا، فمن خلال عملية ما غريبة لم يكشفها للعالم بشكل تام قط، اكتشف القوة السرية الداخلية، وتولى زمامها، ونظمها. وفجأة، وبدلاً من أن يصبح رجلاً ذا عقل "مشوش"، أصبح العبقري الرائع صاحب الاختراعات لكل العصور.

والآن، وأينما رأينا ضوءًا كهربيًّا، أو سمعنا موسيقى تسجيلية، أو شاهدنا أحد الأفلام، ينبغي علينا أن نتذكر أننا نشاهد نتاج تلك القوة السرية الداخلية، والمتاحة لنا مثلما كانت متاحة لـ "إديسون" العظيم. فضلاً عن ذلك، ينبغي علينا أن نشعر بالخزي الشديد إذا لم نستخدم هذه القوة العظيمة، من خلال التجاهل أو اللامبالاة.

ومن أكثر سمات هذه القوة السرية الداخلية غرابة هي أنها تساعد الناس على نيل كل ما يوجهون قلوبهم نحوه، أي أنها تترجم الأفكار المهيمنة على المرء إلى واقع.

ويمكن أن يمتد المثال ليشمل كل مهنة ومسعى إنساني. ففي كل مهنة، هناك القليلون ممن يصعدون إلى القمة في حين أن جميع من حولهم لا يتعدون المراتب المتوسطة.

ومن ينجحون عادة ما يسمون بـ "المحظوظين". وبالتأكيد هم محظوظون. ولكن تعرف على الحقائق وسوف تكتشف أن "حظهم" يكمن في القوة السرية الداخلية التي استعملوها من خلال توجه عقلي إيجابي وعزم على اتباع طريق الإيمان بدلاً من طريق الخوف والتقييد الذاتي.

والقوة السرية الداخلية لا تعرف ما يسمى بالعقبات الدائمة.

وهي تحول الإخفاق إلى تحد ببذل جهد أعظم.

وتزيل القيود المفروضة ذاتيًّا مثل الخوف والشكوك.

وفوق كل شيء آخر، تتيح لنا تذكر أنها لا تضع علامات سوداء في تاريخ أي أحد لا يمكن محوها.

وإذا تحركت من منطلق القوة الداخلية، فكل يوم سوف يجلب لك فرصة جديدة لتحقيق الإنجازات الفردية، والتي لا تحتاج بأية حال من الأحوال إلى أن تثقل بإخفاقات الأمس.

وهي لا تميز عنصرًا عن آخر أو مذهبًا عن غيره، ولا ترتبط بأي رباط ظالم يجبر المرء على البقاء في الفقر لكونه ولد فيه. والقوة الداخلية هي الوسط الذي

يمكن خلاله تغيير آثار قوة العادة الكونية من تطبيق سلبي إلى إيجابي. على الفور، ولا علاقة لها بالحوادث السابقة. ولا تتبع أية قواعد صعبة وسريعة، وتقدم السبيل السريع الوحيد لنيل الحرية الشخصية والتحرر.

وكانت هي الملهمة للشاعر "آر. إل. شارب"، الذي قال في قصيدته "*A Bag of Tools*":

أليس من الغريب أن الأمراء والملوك
والمهرجين الذين يتراقصون في حلقات،
والأناس العاديين مثلي ومثلك،
جميعنا بناة للأبد.

وكل منا يعطي كتاب قواعد،
ومجموعة من الكتل الحجرية وحقيبة أدوات،
ويجب على كل منا أن يشكل بها قبل انتهاء الوقت
عائقًا أو حجر عبور.

ولتبحث إلى أن تكتشف المغزى من التوصل إلى هذه القوة السرية الداخلية، وعندما تكتشفه ستكون قد اكتشفت نفسك الحقيقية، أي "نفسك الأخرى" التي تستفيد بكل خبرة من خبراتك الحياتية.

وحينها، سواء أصنعت مصيدة فئران أفضل، أم ألفت كتابًا أنفع، أم ألقيت خطبة أبلغ، فسوف يأتي العالم إلى بابك، ويقدر قيمتك، ويكافئك، مهما كان شخصك أو طبيعة ومدى إخفاقاتك السابقة.

ماذا لو أخفقت في الماضي؟

كذلك فعل "إديسون"، و"فورد، والأخوان "رايت"، و"أندرو كارنيجي"، وكل القادة الأمريكيين العظماء الذين ساعدوا على تأسيس أسلوب الحياة الأمريكي. وقد لاقى جميعهم الفشل بصورة ما أو أخرى، ولكنهم لم يسموه فشلاً، بل سموه "إخفاقًا مؤقتًا".

ويمكن لأي أحد الانسحاب حينما يصبح المسعى صعبًا!

ويمكن لأي أحد أن يشعر بالأسف على نفسه حينما يواجه إخفاقًا مؤقتًا، ولكن الملاطفة الذاتية لم تكن من شيم من ألفهم العالم أناسًا عظماء.

والتوصل إلى تلك القوة الداخلية لا يمكن تحقيقه بالرثاء على الذات، ولا بالخوف والجبن، ولا بالحسد والكراهية، ولا بالبخل والطمع.

لا. فـ "نفسك الأخرى" لا تنتبه لأي من هذه السلبيات، وإنما تظهر نفسها من خلال العقل الذي نقي من كل التوجهات العقلية السلبية. وتزدهر في العقل الذي يرشده الإيمان!

وهي ليست فلسفة جديدة للإنجاز يحتاج إليها العالم، بل هي تفانٍ جديد للقديم وتجربة المبادئ التي تقود إلى اكتشاف تلك القوة الداخلية التي "تحرك الجبال".

والقوة التي أنتجت قادة عظامًا في كل دروب الحياة ومن كل جيل لا تزال متاحة. وأصحاب الرؤى والإيمان، الذين تصدوا للجهل والخرافة والخوف، قد قدموا للعالم كل ما نعرفه بـ الحضارة.

ولا تكتسي هذه القوة بأي غموض ولا تصنع أية معجزات، ولكنها تُفَعَّلُ من خلال أعمالنا اليومية، وتعكس ذاتها في كل خدمة تقدم لصالح البشرية.

ويطلق عليها عدد لا حصر له من الأسماء، ولكن طبيعتها لا تتغير أبدًا، مهما كان اسمها التي تعرف به. وهي تعبر عن نفسها من خلال التأملات، والأفكار، والخطط، والغايات. وأعظم ما يمكننا قوله عنها هو أنها مجانية كالهواء الذي نتنفسه، وواسعة كالفضاء الكوني.

الفصل العاشر

قانون قوة العادة الكونية

العادة كابل،
نضع فيه سلكًا كل يوم،
وفي النهاية
لا يمكننا قطعه.

ـ هوراس مان

إذن، وصلت الآن إلى تحليل أعظم قانون من قوانين الطبيعة، ألا وهو قانون قوة العادة الكونية!

وإذا ما شرحناه باختصار، فسنقول إن قانون قوة العادة الكونية عبارة عن طريقة طبيعية لترسيخ كل العادات حتى تجري بصورة آلية فور تفعيلها ـ والعادات البشرية كالعادات الكونية تمامًا.

وبلغ جميع الناس منازلهم وما هم عليه حاليًّا بسبب عادات فكرية وعملية مترسخة. والغاية من هذه الفلسفة برمتها هي مساعدة الأفراد على تشكيل نوع العادات التي ستنقلهم من منازلهم الحالية إلى المنازل التي يتمنون بلوغها في الحياة.

وكل العلماء ـ وعديد من العامة ـ يعرفون أن الطبيعة تحافظ على توازن تام بين عناصر المادة والطاقة في الكون؛ وأن الكون كله يدار بمنظومة صارمة من النظام والعادات التي لا تتغير أبدًا، ولا يمكن أن يستبدل بها شكل من أشكال المساعي البشرية؛ وأن الحقائق الخمس المعروفة عن الكون هي (١) الوقت، (٢) والفراغ، (٣) والطاقة، (٤) والمادة، (٥) والذكاء، والتي تشكل الحقائق الأخرى المعروفة وفق منظومة ونظام مبني على عادات ثابتة.

وهذه هي لبنات الطبيعة، التي تصنع بها حبات الرمال أو النجوم الهائلة التي تسبح في الفضاء، وكل شيء آخر يعرفه البشر، أو ما يمكن للعقل الإنساني تخيله.

وهذه هي الحقائق الشهيرة، ولكن لا يبذل الجميع الوقت أو الاهتمام ليتعلموا أن قوة العادة الكونية تلك هي التطبيق الخاص للطاقة الذي تحافظ بها الطبيعة على الارتباط بين ذرات المادة، والنجوم في سيرها الذي لا يتوقف نحو مصير مجهول، وفصول السنة، والليل والنهار، والصحة والمرض، والحياة والموت. وقوة العادة الكونية هي الوسط الذي تبقى من خلاله كل العادات والعلاقات الإنسانية بدرجات مختلفة من الاستمرار، وهي الوسط الذي تترجم من خلاله الأفكار إلى معادلاتها المادية كاستجابة لرغبات الأفراد وغاياتهم.

ولكن هذه هي الحقائق التي يمكن البرهنة عليها، وقد يعتبر المرء تلك الساعة التي يكتشف فيها الحقيقة البينة التي تقول إن البشر مجرد آلات تظهر القوى العليا أنفسها من خلالها، ساعة مقدسة. والفلسفة كلها مصممة لتقود المرء إلى هذا الاكتشاف المهم، ولتمكنه من الاستفادة بالمعرفة التي تكشفها له، وذلك بوضع المرء نفسه في انسجام مع القوى الخفية في هذا الكون، والتي يمكنها أن توصل المرء إلى النجاح على نحو محتوم.

وينبغي أن توصل ساعة ذلك الاكتشاف المرء بسهولة إلى المفتاح الرئيسي لكل الثروات!

وقوة العادة الكونية هي أداة التحكم للطبيعة، والتي يجري من خلالها تنسيق قوانين الطبيعة الأخرى، وتنظيمها، وإدارتها بأنظمة ومنظومات معينة. ولهذا، فهي تعد أعظم قانون من قوانين الطبيعة كلها.

وإننا نرى النجوم والكواكب تسير بدقة لدرجة أن باستطاعة علماء الفلك أن يحددوا مواقعها مسبقًا وأن يحددوا ارتباط كل منها بالآخر لعدة سنوات من الآن. ونحن نرى فصول السنة تجيء وتذهب بانتظام كانتظام الساعة. ونعلم أن شجرة البلوط تنبت من جوزة صغيرة، وأن شجرة الصنوبر تنبت من بذور أسلافها؛ وأن جوزة البلوط لا تخطئ أبدًا وتنبت شجرة صنوبر؛ ولا يمكن لبذرة الصنوبر أن تنبت شجرة بلوط. ونعلم أنه لا شيء ينبت دون أن يكون له أسلاف من جنسه، وأن طبيعة أفكار المرء والغاية منها يؤتيان ثمارًا من جنسها، تمامًا كما تنتج النار الدخان.

وقوة العادة الكونية هي الوسط الذي يجبر فيه كل شيء حي على اتخاذ شكل معين وأن يصير جزءًا من المؤثرات البيئية التي يحيا ويتنقل من خلالها. وهكذا، فهى حقيقة أن النجاح يجلب المزيد من النجاح، وأن الفشل يجلب المزيد من الفشل، وهي حقيقة معروفة منذ وقت طويل، رغم أن قليلاً من الناس هم من أدركوا سبب هذه الظاهرة الغريبة.

ومن المعروف أن الشخص الذي ظل فاشلاً قد يحظى بنجاح باهر من خلال الارتباط الشديد بمن يفكرون ويتصرفون بشكل ناجح، ولكن لا يعلم الجميع أن هذا الأمر صحيح لأن قانون قوة العادة الكونية يبث "الوعي بالنجاح" من عقل الشخص الناجح إلى عقل الشخص غير الناجح الذى يرتبط ارتباطًا وثيقًا بهذا الشخص فى شئون الحياة اليومية.

ومتى اتصل عقلان، يتولد من هذا الاتصال عقل ثالث أقوى من العقلين الأوليين. وأكثر الناجحين يدركون هذه الحقيقة ويعترفون صراحة بأن نجاحاتهم بدأت من خلال الارتباط الوثيق بأشخاص ذوي توجهات عقلية إيجابية استفادوا بها بوعي أو بغير وعي.

وقوة العادة الكونية لا تدرك بالحواس الخمس، وهذا هو السبب في كونها غير معروفة على نطاق واسع، لأن أكثر الناس لا يحاولون إدراك قوى الطبيعة غير الملموسة، ولا يهتمون بالمبادئ المجردة. ورغم هذا، تمثل الأشياء غير الملموسة والمجردة القوى الحقيقية في الكون، وهي الأساس الحقيقي لكل شيء ملموس ومادي، وهي المصدر الذي تشتق منه الأشياء الملموسة والمادية.

ولتتفهم المبدأ الفاعل لقوة العادة الكونية، ولن تجد صعوبة في تفسير مقال رالف والدو إميرسون" الذي يحمل عنوان "Compensation"، لأنه كان متفاعلاً مع قانون قوة العادة الكونية عندما كتب هذا المقال.

وكذلك السير "إسحاق نيوتن"، فقد قارب من الوعي التام بهذا القانون عندما كتشف قانون الجاذبية. ولو أنه تقدم مسافة قصيرة أبعد مما انتهى إليه اكتشافه، ربما ساعد على كشف قانون قوة العادة الكونية ذاته حيث إنه يمسك بكوكبنا الصغير في الفضاء ويربطه بشكل منظم بكل الكواكب الأخرى من حيث الزمان والمكان؛ وهو القانون ذاته الذي يربط البشر ببعضهم، ويربطهم جميعًا من خلال العادات الفكرية.

وصف لـ "قوة العادة الكونية"

إن مصطلح "قوة العادة الكونية" مفسر لذاته. فهي قوة تعمل من خلال عادات راسخة. وكل كائن حي يقل ذكاؤه عن ذكاء الإنسان يتكاثر ويؤدي مهمته الدنيوية كاستجابة مباشرة لقوة العادة الكونية من خلال ما نسميه بـ "الغريزة".

والبشر وحدهم نالوا ميزة الاختيار فيما يتعلق بالعادات المعيشية، ويمكنهم تصحيح هذه العادات بواسطة أنماطهم الفكرية، وهي الميزة الوحيدة التي منح المرء الحق الكامل في التحكم فيها.

وقد يفكر البشر في إطار القيود المفروضة ذاتيًّا للخوف، والشك، والحسد، والطمع، والفقر، وسوف تترجم قوة العادة الكونية هذه الأفكار إلى معادلاتها المادية. أو قد يفكر المرء بشأن الوفرة والرخاء، وهذا القانون ذاته سوف يترجم هذه الأفكار إلى معادلاتها المادية. وعلى هذا النحو يمكن للمرء التحكم في مصيره الدنيوي بدرجة مذهلة، وذلك بمجرد ممارسة امتياز تشكيل أفكاره الخاصة. ولكن بمجرد تشكل هذه الأفكار في نماذج محددة، يتولاها قانون قوة العادة الكونية ويحولها إلى عادات دائمة، وتظل كذلك ما لم تبدل نماذج فكرية مختلفة وأقوى بها.

والآن، وصلنا إلى تأمل حقيقة من أكثر الحقائق عمقًا؛ حقيقة أن أكثر من يصلون إلى أسمى مراتب النجاح نادرًا ما يصلون إليها دون أن يمروا بمأساة أو موقف طارئ يتغلغل في أعماق أرواحهم ويصل بهم إلى ذلك الظرف الحياتي المسمى بـ "الفشل".

ويمكن لمن يتفهمون قانون قوة العادة الكونية إدراك السبب في هذه الظاهرة الغريبة بسهولة، لأنه يكمن في حقيقة أن هذه المصائب والمآسي الحياتية تسهم في كسر العادات الثابتة ـ أي العادات التي أدت في النهاية إلى نتائج الفشل المحتومة ـ ومن ثم يتخلص المرء من قبضة قوة العادة الكونية، ويتيح لهذه "الإخفاقات" أن تكون عادات جديدة وأفضل.

ونرى هذه الظاهرة ذاتها في نتائج الحروب. فعندما لا تنسجم جهود أمم أو جماعات كبرى من الناس مع الخطة المقدسة الخاصة بالطبيعة، فإنهم يجبرون على كسر عاداتهم من خلال حروب أو ظروف مزعجة مماثلة مثل الكساد التجاري أو الأوبئة، لكي يمكن القيام ببداية جديدة تكون أكثر مطابقة لنظام الطبيعة المطلق الشامل.

وهذه النتيجة ليست بمثابة تعليل للحروب وإنما اتهام للبشر بتجاهلهم لقانون. لو عم تفهمه واحترامه العالم كله، لجعل الحروب غير ضرورية ومستحيلة.

وتنشب الحروب نتيجة عدم انسجام العلاقات الإنسانية. وعدم الانسجام هذا ينتج عن أفكار سلبية تنامت حتى صارت تكتلات عظيمة. وروح أية أمة هي مجمل للعادات الفكرية السائدة بين شعبها.

ويصدق الأمر ذاته على الأفراد. فهنا أيضًا تتحدد روح الفرد من خلال عاداته الفكرية السائدة. وأكثر الناس يخوضون حروبًا ـ بطريقة ما أو بأخرى ـ طوال حياتهم. فهم يخوضون حروبًا مع أفكارهم وعواطفهم المتضاربة، ويخوضون حروبًا داخل علاقاتهم الأسرية وداخل علاقاتهم الوظيفية والاجتماعية.

ولتعِ هذه الحقيقة وسوف تتفهم القوة الحقيقية والمنافع المتاحة لمن يحيون وفقًا لهذا القانون الذهبي. لأن هذا القانون العظيم سيقيهم من صراعات الحروب الشخصية.

ولتعِ هذا الأمر، وسوف تتفهم أيضًا القصد والمنافع الحقيقية من *الغاية الكبرى المحددة*، لأنه بمجرد أن تترسخ تلك الغاية في الوعي بالعادات الفكرية للمرء، فسوف تتولاها قوة العادة الكونية وتصل بها إلى نتائجها المنطقية، بأية وسيلة عملية ربما تكون متاحة.

ولا تقترح قوة العادة الكونية على المرء ما يجب عليه أن ينشده، أو ما إذا كان ينبغي أن تكون عاداته الفكرية إيجابية أو سلبية، بل تعمل وفق كل العادات الفكرية للمرء من خلال بلورتها إلى درجات متنوعة من الدوام، وتحويلها إلى معادلاتها المادية، وذلك عبر التحفيز الإلهامي للعمل.

قوة "التفكير الجماعي"

إن قوة العادة الكونية لا ترسخ العادات الفكرية الخاصة بالأفراد وحسب، بل ترسخ أيضًا العادات الفكرية الخاصة بالجماعات وجماهير الناس، وفقًا للنموذج الذي تؤسسه أفكارهم الفردية السائدة. على سبيل المثال، بدأ العالم كله بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى بوقت قصير يتحدث عن "الحرب التالية" إلى أن تبلورت تلك الحرب في صورة فعلية.

وعلى المنوال ذاته، يستمر التفكير في الأوبئة والحديث عنها إلى أن تشغل لها محلاً في حيز الوجود. ففي الماضي، عندما كانت وزارة الصحة بمدينة ما تبدأ

في عادة لصق علامات مكتوبة بأحرف كبيرة حمراء تطلب من الناس توخي الحذر لانتشار أمراض ما، فإن وباء تلك الأمراض المعينة يتجلى بعدها كتعبير عن هذا الفكر. ومن المؤكد أن يليه.

وهنا أيضًا، تنطبق القاعدة ذاتها على الأفراد الذين يفكرون في الأمراض ويتحدثون عنها. في البداية، يكون هذا الفرد مصابًا بوسواس مرضي، ولكن عندما تبقى لديه هذه العادة، فإن المرض أو ما يشبهه يبدأ في الظهور. وقوة العادة الكونية هي السبب في هذا! لأنها حقيقة أن أية فكرة تثبت في العقل من خلال التكرار تبدأ على الفور في ترجمة نفسها إلى معادلاتها المادية، وذلك بكل وسيلة عملية يمكن أن تكون متاحة.

ومن التعليقات المحزنة على ذكاء الناس ملاحظة أن أكثر من ثلاثة أرباع من تتوافر لهم المنافع الكاملة لبلد عظيم كبلدنا يمضون حياتهم في الفقر والعوز، ولكن السبب في هذا الأمر لن يصعب فهمه إذا وعينا المبدأ الفعال لقوة العادة الكونية.

فالفقر هو النتيجة المباشرة لـ "الوعي بالفقر"، والذي ينتج عن التفكير في إطار الفقر، والخوف منه، والحديث عنه.

ويصعب أن نتخيل أن الناجحين يفكرون فيما لا يرغبون فيه، أو يفكرون في الفقر. ولا علاقة للتعليم أو القدرات العامة بنجاحهم، لأن ما لدى بعض الناجحين يقل عما لدى ملايين الأشخاص من غيرهم ممن يتكبدون معاناة الفقر طوال حياتهم، فبعضهم لديه سلسلة من الدرجات العلمية.

وظل العالم يفكر ويتحدث بأن السرطان مرض لا علاج له لمدة طويلة لدرجة أن قوة العادة الكونية حولت هذا النموذج الفكري إلى نموذج راسخ كبير يصعب هدمه. ولكن الوقت سيكون متاحًا حينما تبدأ جماعات أكثر اطلاعًا في وضع نماذج فكرية يمكن أن تعمل كترياق لهذا المرض.

وعندما يصبح هذا النوع من "التفكير الجماعي" شاملاً بصورة كافية، فإن السرطان سيزول بالطريقة نفسها التي زالت بها كل الأمراض البشرية بسبب كف الناس عن الحديث عنها والتفكير فيها.

والصحة السليمة نتاج "وعي صحي" صمم بعناية، والذي نشأ عن أفكار ثابتة عن الصحة السليمة والتي صارت دائمة من خلال قانون قوة العادة الكونية. وإذا

كنت ترغب في صحة سليمة، فلتأمر عقلك الباطن أن ينشئها، وسوف تقوم قوة العادة الكونية بتنفيذ هذا الأمر.

وإذا كنت ترغب في الرخاء، فلتأمر عقلك الباطن أن يحقق الرخاء، ومن ثم سيكتسب "وعيًا بالرخاء"، وراقب مدى سرعة تحسن ظروفك الاقتصادية.

وسوف يأتي "الوعي" بما ترغب فيه أولاً، ثم سيتبعه تجلٍّ مادي أو عقلي لرغباتك. و"الوعي" مسئوليتك، وهو شيء يجب عليك إنشاؤه بواسطة أفكارك اليومية، أو بواسطة التأمل إذا كنت تفضل الكشف عن رغباتك بهذا الأسلوب. وبهذه الطريقة يمكن للمرء أن يجعل نفسه حليفًا لقوى لا تقل عن أعظم قوى الطبيعة.

قال أحد الفلاسفة العظماء: "لقد خلصت إلى أن القبول بالفقر ـ أو باعتلال الصحة ـ اعتراف صريح بفقدان الإيمان".

ونحن كثيرًا ما ندعي الإيمان، ولكن أفعالنا تكذب أقوالنا، فالإيمان حالة عقلية يمكن أن تصبح دائمة بالأفعال فقط. والإيمان وحده ليس كافيًا، لأنه كما قال الفيلسوف العظيم: "الإيمان بلا أعمال إيمان فاقد للحياة".

وقانون قوة العادة الكونية هو من صُنع الطبيعة وحدها، وهو المبدأ الكوني الذي ينفذ النظام والانسجام من خلاله في كل العمليات الكونية، بداية من النجوم الهائلة المعلقة في السماء ووصولاً إلى أصغر ذرات المادة.

وقوته متاحة للقوي والضعيف، والثري والفقير، والمريض والصحيح على حد سواء. وهذه القوة تقدم حلولاً لكل المشكلات الإنسانية.

والغاية الرئيسية من السبعة عشر مبدأ الخاصة بتلك الفلسفة هي مساعدة الناس على تكييف أنفسهم مع القوة الخاصة بقوة العادة الكونية من خلال الانضباط الذاتي، وخاصة عندما يتعلق الأمر بتكوين العادات الفكرية.

كيف تعير السبعة عشر مبدأ أنفسها لقوة العادة الكونية؟

لننتقل الآن إلى استعراض موجز للسبعة عشر مبدأ تلك، حتى يتسنى لنا فهم علاقتها بقوة العادة الكونية. ولنلاحظ كيف أن هذه المبادئ شديدة الارتباط ببعضها لدرجة أنها تندمج معًا مكونة المفتاح الرئيسي الذي تفتح به الأبواب على حلول لكل المشكلات.

ويبدأ تحليلنا بأول مبدأ من مبادئ الفلسفة:

(أ) عادة بذل المزيد من الجهد

نعطي هذا المبدأ الأولوية لأنه يساعد على تهيئة العقل على تقديم خدمات نافعة. وهذه التهيئة تمهد الطريق للمبدأ الثاني:

(ب) الغاية المحددة

بمساعدة هذا المبدأ، يمكن للمرء أن يقدم توجيهات منظمة لمبدأ *بذل المزيد من الجهد*، ولتحرص على أن يقودك هذا المبدأ إلى غايتك الكبرى وأن يصبح ذا آثار تراكمية. ويمكن لهذين المبدئين وحدهما أن يصعدا بالمرء إلى درجات عليا في سلم الإنجازات، ولكن من يصوبون نحو أهداف أعلى في الحياة سوف يكونون بحاجة إلى كثير من المساعدة طوال الطريق، وهذه المساعدة متاحة من خلال تطبيق المبدأ الثالث:

(ج) العقل المدبر

من خلال تطبيق هذا المبدأ سيبدأ المرء في تجربة إحساس جديد وأعظم بالقوة التي لا تتاح للعقل الفردي، حيث إن هذا المبدأ يسد النقائص الشخصية ويقدم للمرء ـ عند الضرورة ـ أي مقدار من المعرفة الإنسانية المتراكمة التي جمعت عبر العصور. ولكن هذا الإحساس بالقوة لن يكتمل حتى يكتسب المرء فن تلقي الإرشاد من خلال المبدأ الرابع:

(د) الإيمان العملي

يبدأ الفرد هنا في الانسجام مع القوى الخاصة بالذكاء المطلق، والذي يعد منفعة متاحة فقط لمن هيأوا عقولهم لتلقيها. ويبدأ الأفراد هنا في تولي التحكم التام في عقولهم بالسيطرة على كل المخاوف، وأوجه القلق، والشكوك، وبإدراك تطابقها مع مصدر كل القوى.

وقد حقت تسمية هذه المبادئ الأربعة بـ "المبادئ الأربعة الكبرى"، لأنها قادرة على تقديم قوة تفوق ما يحتاج إليه المرء العادي ليبلغ درجات عليا من الإنجاز الشخصي. ولكنها مناسبة فقط لقلة من الناس ممن لديهم صفات أخرى مطلوبة للنجاح، مثل تلك التي يقدمها المبدأ الخامس:

(هـ) الشخصية المحببة

إن الشخصية المحببة تمكن المرء من الترويج لنفسه ولأفكاره لدى الآخرين، ومن ثم فهي ضرورية لكل من يرغبون في أن يصبحوا أصحاب التأثير التوجيهي في تحالفات العقل المدبر الخاصة بهم، ولكن فلتلاحظ جيدًا كيف تمنح تلك المبادئ الأربعة السابقة بالتحديد المرء شخصية محببة. وهذه المبادئ الخمسة قادرة على تزويد المرء بقوة شخصية هائلة، ولكنها ليست قوة كافية لدفع الإخفاقات، لأن الإخفاقات هي ظروف يمر بها المرء عدة مرات طوال حياته، ومن ثم هناك ضرورة لتفهم المبدأ السادس وتطبيقه، وهو:

(و) عادة التعلم من الإخفاقات

لاحظ أن هذا المبدأ يبدأ بكلمة "عادة"، والتي تعني أنه يجب قبوله وتطبيقه كعادة، وفي ظل كل الإخفاقات. وقد يوجد في هذا المبدأ أمل كافٍ لإلهام المرء أن يبدأ بداية جديدة عندما تفسد خططه، حيث لا بد أن تفسد الخطط في وقت ما.

ولاحظ مدى تزايد مصدر القوى الشخصية بدرجة عظيمة من خلال تطبيق هذه المبادئ الستة. ومن طبقوها اكتشفوا إلى أين هم ذاهبون في الحياة، ونالوا التعاون الودي من كل مَنْ خدماتهم ضرورية لمساعدتهم على الوصول إلى أهدافهم؛ وأصبحوا محببين، وبهذه الطريقة ضمنوا الحصول على تعاون مستمر من الآخرين؛ واكتسبوا فن الاستفادة بمصدر الذكاء المطلق والتعبير عن هذه القوة من خلال الإيمان العملي؛ وتعلموا أن يبنوا أعتابًا بحجارة الإخفاقات الشخصية. ورغم كل هذه المميزات، فإن من لديه غاية كبرى محددة تقوده إلى مراتب أعلى من الإنجازات الشخصية سوف يصل عدة مرات في حياته المهنية إلى مرحلة يكون فيها بحاجة إلى منافع المبدأ السابع:

(ز) الرؤية الإبداعية

يُمكن هذا المبدأ المرء من النظر في المستقبل والحكم عليه من خلال مقارنته بالماضي، ومن وضع خطط جديدة وأفضل لتحقيق الآمال والأهداف من خلال ورش عمل الخيال. وهنا، وربما لأول مرة، قد يكتشف المرء حاسته السادسة ويبدأ الاستفادة بها للحصول على المعرفة التي لا تتاح من خلال المصادر المنظمة للخبرة الإنسانية والمعرفة المجموعة. ولكن لكي يتأكد المرء من أن هذه المنفعة مهيأة للاستخدام العملي، فعليه اعتناق المبدأ الثامن وتطبيقه، وهو:

(ح) المبادرة الشخصية

هذا هو المبدأ الذي يشعل فتيل العمل ويحركه نحو تحقيق غايات محددة، ويحفظ المرء من عادات التأجيل، واللامبالاة، والكسل المدمرة. ويمكن رسم تقريب لأهمية هذا المبدأ بإدراك أنه هو "المكون للعادات" فيما يتعلق بالسبعة مبادئ السابقة، لأن من الواضح أنه لا يمكن أن يصبح تطبيق أي مبدأ عادة إلا بتطبيق مبدأ المبادرة الشخصية. وقد يمكن تقييم أهمية هذا المبدأ على نحو أعظم بإدراكنا أنه هو الوسيلة الوحيدة التي يمكن للمرء بها ممارسة التحكم التام والكامل على الشيء الوحيد الذي وهبنا الخالق القدرة على التحكم فيه، ألا وهو قوة أفكارنا.

والأفكار لا تنظم وتوجه نفسها، بل تحتاج إلى التوجيه، والإلهام، والمساعدة، والتي لا يمكن الحصول عليها إلا من خلال المبادرة الشخصية.

ولكن قد يساء توجيه المبادرة الشخصية أحيانًا، ولهذا تحتاج إلى توجيه إضافي يتاح من خلال المبدأ التاسع:

(ط) التفكير الدقيق

إن التفكير الدقيق لا يقي المرء من إساءة توجيه المبادرة الشخصية وحسب، بل يقيه أيضًا من الأخطاء في الحكم على الأمور، والتخمين، والقرارات غير الناضجة. وهو يحمي المرء أيضًا من تأثير عواطفه غير المسئولة من خلال تعديلها بقوة العقل.

والفرد الذي أتقن هذه المبادئ التسعة سوف يمتلك قوة هائلة، ولكن القوة الشخصية قد تكون قوة خطيرة ـ وغالبًا ما تكون كذلك ـ إذا لم يتحكم فيها الفرد ويوجهها من خلال تطبيق المبدأ العاشر:

(ي) الانضباط الذاتي

لا يمكن امتلاك الانضباط الذاتي بمجرد الرغبة في ذلك، ولا يمكن اكتسابه سريعًا، فهو نتاج عادات منشأة ومصانة بعناية، والتي يمكن اكتسابها في الكثير من الحالات فقط من خلال بذل جهود مضنية لعدة سنوات؛ لذا وصلنا إلى المرحلة التي يجب فيها تفعيل قوة الإرادة، لأن الانضباط الذاتي نتاج للإرادة وحدها.

وهناك عدد لا يحصى من الناس ارتقوا إلى درجات عليا من السلطة بتطبيق التسعة مبادئ السابقة فقط ليبتلوا بالكوارث، أو يدفعوا الآخرين إلى الإخفاق، لافتقادهم إلى الانضباط الذاتي في استخدامهم لسلطاتهم.

وهذا المبدأ ـ عندما يتقن استخدامه وتطبيقه ـ يمنح المرء السيطرة التامة على أعدى أعدائه، ألا وهو نفسه!

ويجب أن يبدأ الانضباط الذاتي بتطبيق المبدأ الحادي عشر:

(ك) تركيز المساعي

إن قوة التركيز تعد أيضًا من نتاج الإرادة. وهي وثيقة الصلة بالانضباط الذاتي لدرجة أن الاثنين يسميان بـ "التوأمين" في هذه الفلسفة. والتركيز يقي المرء من الإسراف في تبديد طاقاته، ويساعده على الحفاظ على انصباب تركز عقله على *الغاية الكبرى المحددة* إلى أن يتولاها العقل الباطن، وهناك تصبح مهيأة لتترجم إلى معادلاتها المادية، وذلك من خلال قانون قوة العادة الكونية. وهو عدسة كاميرا الخيال، التي تسجل بها تفاصيل أهداف المرء وغاياته في العقل الباطن؛ ومن ثم فهو لا غنى عنه.

والآن، انظر مرة أخرى، ولترَ مدى عظم تنامي قوة المرء الشخصية من خلال تطبيق هذه المبادئ الأحد عشر. ولكن حتى هذه المبادئ غير كافية لكل ظرف من ظروف الحياة، لأن هناك أوقاتًا يكون على المرء فيها الحصول على تعاون ودي

من عديد من الناس مثل العملاء في العمل. أو الزبائن في مهنة، أو الأصوات في الانتخابات التي تجرى لشغل منصب عام. والتي يمكن الحصول عليها جميعًا من خلال تطبيق المبدأ الثاني عشر:

(ل) التعاون

يختلف مبدأ التعاون عن مبدأ العقل المدبر في كون العلاقة الإنسانية هي التي تكون ضرورية فيه، ويمكن الحصول عليها دون إقامة تحالف معين مع الآخرين، ويكون ذلك بناءً على اندماج تام بين العقول من أجل تحقيق غاية محددة.

وبدون تعاون الآخرين، لا يمكن للمرء تحقيق النجاح بمراتب أعلى من الإنجاز الشخصي، لأن التعاون هو وسيلة ذات قيمة كبرى تمكن المرء من توسيع الحيز الذي يشغله في عقول الآخرين، والذي يعرف أحيانًا بـ "المودة". والتعاون الودي يجعل عملاء المتجر يترددون عليه مرارًا وتكرارًا. ومن ثم فهو مبدأ ينتمي بشكل محدد إلى فلسفة الناجحين، بغض النظر عن الوظائف التي يشغلونها.

ويمكن الحصول على التعاون طواعية ودون مقابل من خلال تطبيق المبدأ الثالث عشر:

(م) الحماس

الحماس حالة عقلية معدية لا تساعد المرء على كسب تعاون الآخرين وحسب، بل الأهم من ذلك أنها تلهمه الاستفادة من قوة خياله واستخدامها. وتلهمه العمل أيضًا على التعبير عن المبادرة الشخصية، وتؤدي إلى اكتساب عادة تركيز المساعي. وفضلاً عن ذلك، فهي تعد من أهم الصفات التي تُكون الشخصية المحببة، وتيسر تطبيق مبدأ *بذل المزيد من الجهد*. علاوة على كل هذه المنافع، يمنح الحماس الناس قوة وإيمان راسخين.

والحماس نتاج دافع معين، ولكن يصعب الحفاظ عليه دون مساعدة المبدأ الرابع عشر:

(ن) عادة الصحة

إن الصحة البدنية السليمة توفر مسكنًا مناسبًا للعقل، ومن ثم فهي ضرورية للنجاح الدائم ـ على افتراض أن كلمة "نجاح" تشمل كل متطلبات السعادة.

وتتضح لنا كلمة "عادة" مرة أخرى هنا، فالصحة السليمة تبدأ بـ "وعي صحي" لا يمكن اكتسابه إلا بعادات حياتية صحيحة يداوم عليها المرء من خلال الانضباط الذاتي.

والصحة السليمة توفر الأساس للحماس، والحماس يشجع على التحلي بصحة سليمة، ولهذا فهما كالدجاجة والبيضة، أي لا يمكن لأحد أن يحدد أيهما أسبق في الوجود، ولكن الجميع يعلمون أن كل منهما ضروري لنشوء الآخر. والصحة والحماس هكذا. وكلاهما ضروري لتقدم البشر وسعادتهم.

والآن، فلتقم بعملية جرد أخرى وتحسب مكاسب القوة التى يحققها المرء بتطبيق هذه المبادئ الأربعة عشر. وقد بلغت هذه القوة مقدارًا مذهلاً بدرجة تفوق الخيال، ولكنها ليست كافية لضمان عدم تعرض المرء للفشل، ولهذا علينا إضافة المبدأ الخامس عشر:

(س) وضع ميزانية للوقت والمال

يشعر المرء بصداع عند ذكر توفير الوقت والمال. ويتمنى الجميع تقريبًا أن ينفقوا الوقت والمال بحرية، أما وضع ميزانية لهما وتوفيرهما فلا! ولكن استقلال الجسد والعقل وحريتهما ـ وهما من أعظم رغبات البشر ـ لا يمكن أن تصبحا واقعًا دائمًا دون الانضباط الذاتي وفقًا لمنظومة ميزانية حازمة. ومن ثم فهذا المبدأ ضروري لكونه عنصرًا أساسيًّا مهمًّا في فلسفة الإنجاز الفردي.

والآن، نحن على وشك الوصول إلى النهاية فيما يتعلق بنيل القوة الشخصية. وقد تعرفنا على مصادر القوة وكيفية الاستفادة بها وتطبيقها متى شئنا لتحقيق أية غاية منشودة، وأن تلك القوة عظيمة جدًّا لدرجة أن لا شيء يمكنه مقاومتها سوى تطبيق الأفراد لهذه القوة بغير حكمة لتدميرهم وتدمير الآخرين. ولكي يهتدي المرء إلى الاستخدام الصحيح للقوة، فمن الضروري إضافة المبدأ السادس عشر:

(ع) تطبيق القاعدة الذهبية

لاحظ التأكيد على كلمة "تطبيق". فالاعتقاد بصحة القاعدة الذهبية ليس كافيًا. فكي تنال منفعة دائمة منها، وحتى تخدمك كمرشد آمن في استخدام القوة الشخصية، يجب تطبيقها على أنها عادة، في كل العلاقات الإنسانية.

وبينما قد يبدو هذا الأمر كتعهد، فإن منافع تطبيق هذه القاعدة العميقة الخاصة بالعلاقات الإنسانية تستحق الجهود الضرورية المبذولة فيها لتحويلها إلى عادة. وعقوبات الفشل في تطبيق هذه القاعدة كثيرة جدًّا لدرجة تجعلنا نعجز عن وصفها بالتفصيل.

والآن، قد وصلنا إلى النهاية فيما يتعلق بالقوة الشخصية، وقد قدمنا لأنفسنا الضمانات الضرورية لعدم إساءة استخدامها. وما نحتاج إليه من الآن فصاعدًا هو وسيلة تكفل دوام هذه القوة طوال حياتنا. ولهذا، علينا أن نكمل هذه الفلسفة بالمبدأ الشهير الوحيد الذي يمكننا به تحقيق غايتنا المنشودة، وهو المبدأ السابع عشر والأخير من مبادئ الفلسفة:

(ف) قوة العادة الكونية

إن قوة العادة الكونية هو المبدأ الذي ترسخ به كل العادات وتصير دائمة بدرجات متفاوتة. وكما قلت، هي المبدأ المتحكم في هذه الفلسفة كلها، والذي تدمج فيه المبادئ الستة عشر السابقة وتصبح جزءًا منه. وهي المبدأ المتحكم في كل قوانين الطبيعة في هذا الكون، والمبدأ الذي يضمن رسوخ عادة تطبيق المبادئ السالفة من هذه الفلسفة. ومن ثم فهي العامل المتحكم في تهيئة العقل الفردي لاكتساب "وعي بالرخاء" والتعبير عنه، وهو الوعي الذي يعد ضروريًّا جدًّا لتحقيق النجاح الشخصي.

ومجرد تفهم المبادئ الستة عشر السالفة الذكر لن يقود أي أحد إلى نيل القوة الشخصية، بل يجب أن تفهم هذه المبادئ وتطبق كعادة صارمة، والعادة هي النتاج الأوحد لقانون قوة العادة الكونية.

وقوة العادة الكونية مرادفة لنهر الحياة العظيم الذي أشرنا إليه عدة مرات سابقًا، لأنها تتكون من قوى سلبية وإيجابية، كما هي حال الطاقة بجميع أشكالها.

والتطبيق السلبي يسمى "الإيقاع التنويمي" لأن له تأثيرًا منومًا في كل ما يتصل به. وقد نرى آثاره بصورة ما في كل البشر، وهو الوسيلة الوحيدة التي يصير بها "الوعي بالفقر" راسخًا رسوخ العادة.

وهو المؤسس لكل عادات الخوف، والحسد، والطمع، والانتقام، والرغبة في الحصول على الأشياء دون مقابل، ويقوم بترسيخ عادات اليأس واللامبالاة. وهو المؤسس لعادة الوساوس المرضية، التي يعاني خلالها ملايين الناس طوال حياتهم أمراضًا وهمية.

وهو المؤسس أيضًا لـ "الوعي بالفشل"، الذي يضعف الثقة بالنفس لدى ملايين الناس. وباختصار، يقوم هذا التطبيق السلبي بترسيخ كل العادات السلبية، مهما كانت طبيعتها أو تأثيراتها. ومن ثم فهو يعد جانب "الفشل" في نهر الحياة العظيم.

أما جانب "النجاح" في هذا النهر ـ أي الجانب الإيجابي ـ فيرسخ كل العادات البناءة مثل عادة *الغاية الموحدة، وبذل المزيد من الجهد، وتطبيق القاعدة الذهبية على العلاقات الإنسانية*، وكل العادات الأخرى التي يجب على المرء اكتسابها وتطبيقها لكي يحصل على منافع الستة عشر مبدأ السابقة الخاصة بهذه الفلسفة.

فحص لـ "العادة"

دعنا الآن نفحص كلمة "عادة". يقدم قاموس ويبستر عدة تعريفات لهذه الكلمة، ومن بينها أنها "نمط سلوكي يكتسب من خلال التكرار الدائم أو التعرض للعوامل الفسيولوجية التي تظهر نفسها بانتظام أو بسهولة متزايدة في الأداء".

ويطلعنا هذا التعريف على تفصيل إضافي مهم، ولكن لا شيء فيه يعرض وصفًا للقانون الذي يرسخ العادات، ولا شك أن السبب في هذا الإغفال هو أن قانون قوة العادة الكونية لم يتكشف لمحرري هذا القاموس. ولكننا نلاحظ وجود كلمة مهمة ورائعة في تعريف قاموس ويبستر للعادة، وهذه الكلمة هي "التكرار". وهي مهمة لأنها تصف الوسيلة التي تبدأ بها أية عادة.

وعادة *الغاية الموحدة* ـ على سبيل المثال ـ تصبح عادة فقط من خلال تكرار التفكير في تلك الغاية، من خلال استحضار هذه الفكرة في العقل على نحو متكرر؛ ومن خلال إحالتها إلى الخيال برغبة متقدة لتحقيقها، إلى أن ينشئ الخيال خطة عملية لتحقيق هذه الغاية؛ ومن خلال تطبيق عادة الإيمان فيما يتصل بهذه الرغبة،

وتطبيقها بقوة كبيرة وبشكل متكرر لدرجة أن المرء قد يرى نفسه مالكًا بالفعل لغايته المنشودة، حتى قبل أن ينالها.

وتأسيس العادات الإيجابية التطوعية يستدعي تطبيق الانضباط الذاتي، والمثابرة، وقوة الإرادة، والإيمان، وجميعها متوافرة لمن استوعب الستة عشر مبدأ من مبادئ الفلسفة. وتأسيس العادات التطوعية يمثل الانضباط الذاتي في أسمى وأرقى صور تطبيقه! فكل العادات الإيجابية التطوعية نتاج لقوة الإرادة الموجهة نحو تحقيق غايات محددة. وهي تنشأ بواسطة الفرد، لا بقوة العادة الكونية. ولا بد من إرسائها في العقل من خلال تكرار الأفكار والأفعال إلى أن تتولى أمرها قوة العادة الكونية وترسخها، وبعدها ستؤدي بصورة آلية.

وكلمة "العادة" كلمة مهمة فيما يتعلق بفلسفة الإنجاز الفردي هذه، لأنها تمثل السبب الحقيقي لكل ظرف من ظروف المرء الاقتصادية، والاجتماعية، والمهنية، والوظيفية، والروحانية في الحياة. ونحن في موضعنا وعلى ما نحن عليه الآن بسبب عاداتنا الراسخة، وقد يمكننا الوصول إلى الموضع الذي نتمناه والحال التي نتمناها باكتساب عادات تطوعية والمحافظة عليها وحسب.

وهكذا، نرى أن هذه الفلسفة كلها تؤدي حتمًا إلى تفهم قانون قوة العادة الكونية وتطبيقه. والغاية الرئيسية من كل مبدأ من المبادئ الستة عشر هي مساعدة الفرد على اكتساب شكل معين خاص من العادات الضرورية ليحكم السيطرة على عقله. ويجب أن يصبح هذا الأمر أيضًا عادة لديه.

وقوة العقل دائمًا ما تكون مرتبطة بفاعلية بجانب واحد من جانبي نهر الحياة. والغاية من هذه الفلسفة هي تمكين المرء من اكتساب العادات الفكرية والفعلية التي تبقي تركيز عقله منصبًّا على جانب "النجاح" في النهر. وهذا هو العبء الوحيد في الفلسفة.

واستيعاب الفلسفة وإتقانها ـ كأي شيء مرغوب فيها ـ له ثمن محدد لا بد من سداده قبل التمتع بمنافعها. وهذا الثمن ـ من بين أشياء أخرى ـ هو العناية، والإصرار، والمثابرة، والإرادة الدائمة لجعل الحياة تسدد الثمن نيابة عن المرء بدلاً من قبول الفقر، والبؤس، وخيبة الأمل البديلة لها.

وهناك طريقتان لارتباط المرء بالحياة. أما الأولى فهي أن تلعب دور الجواد بينما تمتطيك الحياة، وأما الثانية فهي أن تكون أنت الراكب بينما تلعب الحياة

دور الجواد. واختيار ما إذا كان المرء سيصبح جوادًا أم راكبًا حق ممنوح له، ولكن هناك أمر مؤكد: إذا لم يختر المرء أن يكون راكبًا على الحياة، فمن المؤكد أنه سيجبر على أن يصبح جوادًا. والحياة إما أن تكون راكبة أو مركوبة، فهي لا تدوم على حال واحدة.

علاقة "الأنا" بقوة العادة الكونية

بما أنك طالب لهذه الفلسفة، فقد تكون مهتمًّا بالطريقة التي يمكن للمرء بها تحويل قوة الفكرة إلى معادلاتها المادية. وقد تكون مهتمًّا أيضًا بتعلم كيفية الارتباط بالآخرين بروح من الانسجام.

ومن سوء الحظ أن مدارسنا العامة أغفلت هاتين الحاجتين المهمتين. ويقول د. "هنري سي. لينك" - عالم النفس: "ظل نظامنا التعليمي يركز على التطوير العقلي، وفشل في تفهم الطريقة التي تكتسب بها العادات العاطفية والشخصية أو تصحح بها".

واتهامه هذا قائم على أساس سليم. فنظام التعليم العام قد فشل في تأدية واجباته - وفقًا لما قاله د. "لينك" - لأن قانون قوة العادة الكونية لم يكتشف إلا مؤخرًا، وهو غير معروف لدى قدر عظيم من المحاضرين والمعلمين حتى الآن.

وكل واحد منا يعلم أن كل شيء نفعله - منذ أن تعلمنا المشي - هو نتيجة لعادة؛ فالمشي والتحدث عادتان، وأسلوب تناولنا للطعام والشراب عادة، وأنشطتنا العائلية نتيجة للعادة، وعلاقاتنا مع الآخرين - سواء أكانت إيجابية أم سلبية - نتيجة للعادة، ولكن قليلاً من الناس يتفهمون سبب وكيفية تكويننا للعادات.

والعادات وثيقة الصلة بالأنا الإنسانية. ولهذا، دعنا ننتقل إلى تحليل موضوع الأنا هذا الذي يساء فهمه بشكل كبير. ولكن دعنا أولاً نعي أن الأنا هي الوسط الذي يعمل الإيمان وغيره من الحالات العقلية من خلاله.

وفي هذه الفلسفة تأكيد عظيم على الفارق بين الإيمان الخامل والإيمان الفعال. والأنا هي وسط التعبير عن كل الأفعال. ولهذا، يجب أن نعلم شيئًا عن طبيعتها وإمكانياتها لكي يمكننا تحقيق الاستفادة القصوى منها. ويجب أن نتعلم كيف نحث الأنا على اتخاذ الفعل وكيف نتحكم فيها ونوجهها لتحقيق غاياتنا المحددة.

وفوق كل هذا، يجب علينا أن نحرر عقولنا من الأخطاء الشائعة التي تجعلنا نعتقد بأن الأنا هي الوسط الوحيد للتعبير عن الغرور. وكلمة "الأنا" ذات أصل لاتيني، وهي تعني "أنا"، ولكنها تحمل ضمنًا قوة دافعة يمكن تنظيمها وتسخيرها للعمل كوسط لتحويل الرغبات إلى إيمان، وذلك من خلال الفعل.

قوة الأنا المساء فهمها

إن كلمة "الأنا" تشير إلى كل عناصر شخصية المرء. ولهذا، فالأنا خاضعة للتطوير، والتوجيه، والتحكم من خلال العادات التطوعية، أي العادات التي نكتسبها عن عمد وقصد.

وقام أحد الفلاسفة العظام ـ والذي كرس حياته كاملة لدراسة الجسد والعقل الإنساني ـ بتقديم أساس عملي لدراسة الأنا عندما قال:

جسدك، سواء أكان حيًّا أم ميتًا، عبارة عن ملايين الذرات الصغيرة من الطاقة التي لا تنتهي أبدًا.

وذرات الطاقة هذه منفصلة ومنفردة؛ وفي أوقات معينة تعمل هذه الذرات بدرجات معينة من الانسجام.

والجسد الإنساني عبارة عن آلية حياتية انسيابية، وهو قادر على التحكم في القوى الداخلية ـ ولكنه غير معتاد على هذا ـ غير أن بعض الأشياء مثل العادة، أو الإرادة، أو التهذيب، أو الإثارة المعينة (من خلال العواطف) قد تنظم تلك القوى لتحقيق بعض الغايات المهمة.

ونحن مقتنعون ـ من خلال عديد من التجارب ـ بأن قوة تنظيم واستخدام تلك القوى يمكن أن تغرس في كل شخص بدرجة كبيرة.

والهواء، وضوء الشمس، والغذاء، والمياه التي نستفيد بها تعد عناصر لقوة تنبع من السماء والأرض. وأنت تطفو وتتحرك وفق مد الظروف وجزرها لتشكل حياتك اليومية، والفرص المتاحة لجعلك شخصًا أفضل مما أنت عليه تطفو بعيدًا عن متناولك وتذهب بعيدًا.

والبشر محاطون بكثير من المؤثرات لدرجة أنه ـ من قديم الأزل ـ لم يبذل أي جهد حقيقي لاكتساب السيطرة على الدوافع التي تنطلق بحرية في

العالم. وقد كان من الأيسر ـ ولا يزال كذلك ـ ترك الأمور تسير كما تشاء بدلاً من استخدام الإرادة في توجيهها.

ولكن الخط الفاصل بين النجاح والفشل يوجد عند المرحلة التي يتوقف فيها الطفو بلا هدف، وفي الحين الذي تبدأ فيه *الغاية المحددة*.

وجميعنا مخلوقات لديها عواطف، وانفعالات، وظروف، وحوادث. وما سيصير عليه العقل، والقلب، والجسد يعد مسألة يتحكم في تشكيلها مقدار طفو المرء في الحياة، حتى عندما يولي عناية خاصة لأي منهم.

وإذا جلست وتفكرت لبرهة، فسوف تشعر بالدهشة عندما تدرك مقدار ما مضى من حياتك كمجرد طفو.

وانظر إلى حياة أي مخلوق من المخلوقات، وسترى مقدار جهوده في التعبير عن نفسه، فتقوم الأشجار بمد أفرعها نحو ضوء الشمس، وتكافح من خلال أوراقها لاستنشاق الهواء؛ بل وتدب جذورها في أعماق الأرض بحثًا عن المياه والمعادن التي تحتاج إليها لغذائها. وإنك تدعو هذا المخلوق جمادًا، ولكنه يمثل قوة تنبع من مصدر ما ويعمل لتحقيق غاية معينة.

وليس هناك مكان في هذا العالم لا توجد فيه الطاقة.

فالهواء زاخر بها لدرجة أنه في القطب الشمالي البارد تشرق الشمس بأشعتها الشمالية؛ وأينما حلت البرودة محل الدفء، فقد تنبه المكيفات الكهربية المرء إلى ذلك. وما المياه سوى اتحاد سائل لغازات، وهي مشحونة بالطاقة الكهربية، والميكانيكية، والكيميائية، وكل نوع من أنواع الطاقة هذه قادر على تقديم خدمات عظيمة أو إحداث أضرار بالغة.

وحتى الثلج ـ في أبرد مراحله ـ يحتوي على طاقة، لأنه لا يمكن التحكم فيه، ولا يظل جامدًا؛ وقوته يمكنها تحطيم صخور الجبال وتحويلها إلى فتات. ولا يوجد جزيء كيميائي خالٍ من الطاقة؛ ولا يمكن أن توجد ذرة بدونها. ونحن عبارة عن مزيج من الطاقات المنفردة.

ويتكون البشر من نوعين من الطاقة، أحدهما مادي، ويوجد في صورة الجسد المادي، والذي توجد بداخله خلايا منفردة تقدر بالمليارات، وكل خلية منها وهبت ذكاءً وطاقة. والنوع الآخر غير مادي، ويوجد في صورة الأنا، وهي الحاكم المطلق المنظم للجسد، والذي يتحكم في الأفكار والأفعال.

ويبين لنا العلم أن الجزء المادي لإنسان يزن مائة وستين رطلاً يتكون من سبعة عشر عنصرًا كيميائيًا، وجميعها عناصر معروفة، وهي:

تسعة أرطال من الأكسجين
ثمانية وثلاثون رطلاً من الكربون
خمسة عشر رطلاً من الهيدروجين
أربعة أرطال من النيتروجين
أربعة أرطال ونصف الرطل من الكالسيوم
ست أوقيات من الكلور
أربع أوقيات من الكبريت
ثلاث أوقيات ونصف الأوقية من البوتاسيوم
ثلاث أوقيات من الصوديوم
ربع أوقية من الحديد
أوقيتان ونصف الأوقية من الفلورين
أوقيتان من الماغنسيوم
أوقية ونصف الأوقية من السيليكون
ومقادير ضئيلة من الزرنيخ، واليود، والألومنيوم

وهذه الأجزاء المادية من البشر تساوي بضعة دولارات على المستوى المادى، ويمكن شراؤها من أية مصانع كيميائية حديثة. وأضف إلى هذه العناصر الأنا المطورة جيدًا، والمنظمة والمتحكم فيها على نحو صحيح، وسوف تساوي قيمتهما أي ثمن يحدده صاحبها. والأنا قوة لا يمكن شراؤها بأي ثمن، ولكن يمكن اكتسابها وتشكيلها لتلائم أي نمط مرغوب. ويحدث اكتسابها من خلال عادات منظمة تصير دائمة بواسطة قانون قوة العادة الكونية، والتي تُفعل الأنماط الفكرية التي يكتسبها المرء من خلال التفكير الخاضع للسيطرة.

وأعظم صانعينا، ومخترعينا، وفنانينا، وقادة أعمالنا يطورون الأنا الخاصة بهم، ويوجهونها، ويستقطبونها في مجالاتهم. ونتيجة لذلك، كل الرجال والنساء الذين أسهموا في مسيرة التقدم قد قدموا للعالم وصفًا لقوة الأنا المكتسبة جيدًا والمتحكم فيها بعناية.

ومن الفوارق الرئيسية بين من قدموا إسهامات قيمة للجنس البشري ومن شغلوا مكانًا وحسب في هذا العالم فارق الأنا، لأن الأنا هي القوة الدافعة وراء كل أشكال الأفعال الإنسانية.

وحرية الجسد والعقل وتحررهما ـ وهما أهم رغبتين لدى الناس جميعًا ـ تتاحان بقدر تطوير المرء للأنا الخاصة به واستخدامه إياها. وكل من اتصل على نحو صحيح بالأنا الخاصة به نال حرية وتحرر بالقدر الذي كان ينشده.

وتحدد الأنا الأسلوب الذي يتصل به المرء بالآخرين. والأهم من هذا هو أنها تحدد السياسة التي يتواصل بها عقل المرء وجسده معًا، والتي يصمم فيها كل أمل وغاية يحدد بها مصير المرء في الحياة.

وتكون الأنا أعظم ممتلك أو أعظم مسئولية بحسب الطريقة التي يتصل بها المرء بالأنا الخاصة به. والأنا حصيلة للعادات الفكرية التي كانت مرتكزة حول العملية الآلية لقانون قوة العادة الكونية.

كيف تكتسب وعيًا بالنجاح؟

كل شخص أحرز نجاحًا كبيرًا يملك أنا حسنة التطوير وعالية الانضباط، ولكن هناك عاملًا ثالثًا يتعلق بالأنا ويحدد قدرتها على الخير أو الشر، ألا وهو التحكم الضروري في الذات لتمكين المرء من توجيه قواه نحو أية غاية منشودة.

ونقطة البداية لكل الإنجازات الفردية تكون عبارة عن خطة ما يمكن أن تلهم أنا المرء بـ "وعي بالنجاح". ولا يستطيع المرء النجاح دون تطوير الأنا الخاصة به على نحو صحيح، والتأثير فيها بالهدف من الغاية، وتخليصها من كل أشكال القيود، والخوف، والشك، التي تؤدي إلى تشتيت قوة الأنا.

والإيحاء الذاتي (أو التنويم الذاتي) هو الوسط الذي يمكن للمرء به مواءمة الأنا الخاصة به مع أي معدل مرغوب من الذبذبات وشحنه لتحقيق أية غاية منشودة.

وإذا لم تتفهم الأهمية الكاملة لمبدأ الإيحاء الذاتي، فسوف تغفل عن أهم جزء في هذا التحليل، لأن قوة الأنا تحشد بالكامل من خلال تطبيق الإيحاء الذاتي.

وعندما يبلغ هذا الإيحاء الذاتي حالة الإيمان، تصبح قوة الأنا بلا حدود.

وتبقى الأنا حيّة ونشطة، وتُمْنَحُ القوة من خلال تغذيتها باستمرار. وكما هي حال الجسد المادي، لا يمكن للأنا أن تحيا بدون غذاء.

وتجب تغذيتها *بغاية محددة*.

وتجب تغذيتها بمبادرة شخصية.

وتجب تغذيتها بالعمل المستمر، وذلك من خلال خطط متقنة التنظيم.

وتجب دعمها بالحماس.

وتجب تغذيتها بالرعاية المنضبطة، والموجهة نحو غاية محددة.

ويجب التحكم فيها وتوجيهها من خلال الانضباط الذاتي.

ويجب دعمها بتفكير دقيق.

ولا يمكن لأحد أن يتقن أي شيء أو يصبح سيدًا على أي أحد ما لم يصبح سيدًا على الأنا الخاصة به.

ولا يمكن لأي أحد التعبير عن نفسه بلغة الرخاء بينما قوة الفكر الخاصة به مكرسة لبقاء "وعي بالفقر". ورغم ذلك، يجب على المرء ألا يغفل حقيقة أن عديدًا من الأثرياء بدءوا حياتهم فقراء، وهي حقيقة توحي بأن الفقر وكل المخاوف الأخرى يمكن التغلب عليها وإقصاؤها عن التدخل في شئون الأنا.

وباختصار، يمكن أن توجد "الأنا" في الآثار المركبة لكل مبادئ الإنجاز الفردي الموصوفة في هذه الفلسفة، ومنسقة في وحدة واحدة من وحدات القوة، والتي يمكن توجيهها إلى أية غاية منشودة لأي فرد متولٍّ السيادة التامة على الأنا الخاصة به.

وأنا أُعِدُّكَ لتقبل حقيقة أن أهم قوة متوافرة لك ـ والقوة التي ستحدد ما إذا كنت ستنجح أم تفشل في حياتك ـ هي التي يمثلها الأنا الخاصة بك.

وأعدك أيضًا لتنحي ذلك المعتقد البالي الذي يربط الأنا بممارسة حب الذات، والغرور، والابتذال، وأن تدرك حقيقة أن الأنا أهم من الجزء الخارجي من المرء ذي المواد الكيميائية التي تساوي بضعة دولارات، والتي يتكون منها الجسد المادي.

والجنس قوة إبداعية عظيمة لدى جميع البشر. وهو مرتبط بلا شك بالأنا، ويعد جزءًا مهمًّا منها. وقد اكتسب كل من الجنس والأنا سمعة سيئة لأن كليهما قابل للتطبيق الهدام كقابليتهما للتطبيق البناء، وقد أساء استخدامهما الجاهلون منذ بداية التاريخ. والأنانيون الذين جعلوا أنفسهم يبدون عدوانيين خلال تعبيرهم عن الأنا الخاصة بهم هم من لم يكتشفوا كيفية الاتصال بهذه الأنا بأسلوب يجعل استخدامها بناءً.

والتطبيق البناء للأنا يجرى من خلال تعبيرات عن آمال المرء، ورغباته، وأهدافه، وطموحاته، وخططه، لا من خلال التفاخر أو ممارسة حب الذات. وشعار من يحكم السيطرة على الأنا الخاصة به هو "الأفعال، لا الأقوال".

والرغبة في أن تصبح عظيمًا، ومعروفًا، ومتمتعًا بقوة شخصية تعد رغبة صحية، ولكن التعبير الصريح عن اعتقاد المرء بعظمته يعد علامة على أنه لم يحكم السيطرة على الأنا الخاصة به، وأنه سمح للأنا بتولي السيطرة عليه؛ وكن واثقًا بأن أي ادعاء للعظمة ما هو إلا قناع يخفي به المرء بعض المخاوف أو عقدة نقص لديه.

العلاقة بين الأنا والتوجه العقلي

تفهم الطبيعة الحقيقية للأنا الخاصة بك، وسوف تتفهم الأهمية الحقيقية لمبدأ العقل المدبر. فضلاً عن ذلك، سوف تدرك أنها تقدم لك خدمات عظيمة، وأعضاء تحالف العقل المدبر الخاص بك يجب أن يكونوا متعاطفين تمامًا مع آمالك وغاياتك، ويجب ألا يتنافسوا معك بأي أسلوب. ويجب أن يكونوا على استعداد لتأجيل رغباتهم وحاجاتهم الشخصية كاملة من أجل تحقيق غايتك الكبرى في الحياة.

ولا بد أن تكون لديهم ثقة بك وباستقامتك، ويجب أن يحترموك. ويجب أن يكونوا مستعدين لقبول قيمك والتجاوز عن أخطائك. ولا بد أن يكونوا مستعدين للسماح لك بأن تكون على سجيتك وتحيا حياتك الخاصة بطريقتك الخاصة طوال الوقت. وأخيرًا، يجب عليهم تلقي بعض صور المنفعة منك، والتي ستجعلك نافعًا بالنسبة لهم مثلما هم نافعون بالنسبة لك.

والفشل في ملاحظة آخر متطلب ذكرناه سوف يضع نهاية لقوة تحالف العقل المدبر الخاص بك.

ويتواصل الناس فيما بينهم بأي قدر بسبب دافع واحد أو عدة دوافع. ولا يمكن وجود علاقة إنسانية دائمة مبنية على دافع غير محدد أو غامض، أو غير مبنية على أي دافع على الإطلاق. والفشل في إدراك هذه الحقيقة كلف العديد من الناس ما يعادل الفرق بين الفقر والثراء.

والقوة التي تتحكم في الأنا وتكسوها بالنظائر المادية للأفكار التي تضفي عليها شكلها هي قانون قوة العادة الكونية. وهذا القانون لا يمنح الأنا كيفًا أو كمًّا، بل يتناول ما يجده ويحوله إلى معادلاته المادية.

وأصحاب الإنجازات العظيمة هم من يغذون الأنا الخاصة بهم عمدًا، ويشكلونها، ويتحكمون فيها - ولطالما فعلوا ذلك - ولا يتركون أي جزء من هذه المهمة للحظ أو المصادفة، أو لتقلبات الحياة المتنوعة.

ويمكن لكل شخص التحكم في تشكيل الأنا الخاصة به، ولكن بداية من هذه المرحلة لا يملك هذا الشخص التحكم فيما يحدث مثلما لا يملك المزارع التحكم فيما يحدث للبذور بعد إلقائه لها في التربة. وقانون قوة العادة الكونية الثابت يُمكّن كل كائن حي من الدوام وفقًا لنوعه، ويترجم الصورة التي يرسمها المرء للأنا الخاصة به إلى معادلاتها الواقعية تمامًا مثلما يحول جوزة البلوط إلى شجرة، ودون حاجة إلى مساعدة خارجية سوى الوقت.

ويتبين من هذا الكلام أننا لا نحض على تطوير الأنا والتحكم فيها عن عمد وحسب، بل نحذر أيضًا من أنه لا يمكن لأحد أن يأمل النجاح في أية مهنة دون إحكام السيطرة على هذه الأنا.

تعريف الأنا المطورة على نحو صحيح

لكي لا تحدث إساءة فهم فيما يتعلق بما يعنيه مصطلح "الأنا المطورة على نحو صحيح"، يلزم أن أصف باختصار العوامل التي تتدخل في تطويرها.

أولاً: يجب على المرء أن يقيم تحالفات مع أناس مستعدين أن ينسقوا بين عقولهم وعقله بروح من الانسجام التام من أجل تحقيق غاية محددة، ويجب أن تكون التحالفات دائمة وفعالة.

فضلاً عن ذلك، يجب أن يتكون التحالف مع أناس ذوي سمات روحانية وعقلية، وتعليم، وجنس، وعمر مناسبين للمساعدة على تحقيق الغاية من التحالف. على سبيل المثال، كان تحالف العقل المدبر الخاص بـ "أندرو كارنيجي" يتكون مما يزيد على العشرين شخصًا، وكل واحد منهم أدخل على التحالف بعض السمات العقلية، أو الخبرة، أو التعليم، أو المعرفة التي كانت تتعلق تعلقًا مباشرًا بموضوع التحالف ولا توجد لدى بقية أعضاء التحالف.

ثانيًا: بعد إخضاع المرء نفسه لتأثير الرفاق المناسبين، يجب عليه تبني خطة محددة يمكنه بها تحقيق الهدف من التحالف والمواصلة في تنفيذ هذه الخطة. وقد تكون هذه الخطة خطة مركبة صاغتها الجهود المشتركة لكل أعضاء جماعة تحالف العقل المدبر.

وإذا أثبتت إحدى الخطط عدم سلامتها أو صلاحيتها، يجب على الآخرين تعديلها أو تبديلها، إلى أن يجدوا خطة ناجحة. ولكن يجب عدم تغيير الغاية من التحالف.

ثالثًا: يجب على المرء أن ينأى بنفسه عن دائرة تأثير كل شخص أو كل ظرف يشعره ولو بقدر يسير بعدم البراعة أو عدم القدرة على تحقيق غايته؛ فالأنا الإيجابية لا تنمو في البيئة السلبية. وعند هذه المرحلة لن يكون هناك عذر للتسوية، والفشل في ملاحظة ذلك سيكون وخيم الأثر على فرص النجاح.

ويجب أن تحد حدود واضحة بين الشخص وبين من يمارسون أي شكل من أشكال التأثير السلبي عليه حتى يكون الباب موصدًا بإحكام أمام كل تأثير سلبي، مهما كانت روابط الصداقة، أو الالتزامات، أو صلات الدم بينهم.

رابعًا: يجب على المرء أن يغلق الباب بإحكام أمام أي تفكير في خبرة أو ظرف ماضٍ يشعره بعدم البراعة أو التعاسة، فالأنا القوية الحيوية لا يمكن اكتسابها بالقبوع بين الأفكار المتعلقة بالخبرات الماضية المثيرة للضيق، فتحيا الأنا القوية على الآمال والرغبات المتعلقة بالأهداف التي لم تحقق بعد.

والأفكار هي اللبنات التي تشيد منها الأنا الإنسانية. وقوة العادة الكونية هي الملاط الذي يربط هذه اللبنات معًا على الدوام، وذلك من خلال العادات الراسخة. وعندما تنتهي مهمة البناء، فهذا البناء يمثل ـ من خلال أصغر التفاصيل ـ طبيعة الأفكار التي يتكون منها.

خامسًا: يجب على المرء أن يحيط نفسه بكل الوسائل المادية الممكنة التي ترسخ في العقل طبيعة الأنا التي يكتسبها والغاية منها. على سبيل المثال، ينبغي على المؤلف أن يقيم ورشة عمل في حجرة مزينة بصور وأعمال المؤلفين فى المجال الذي يعجبه أكثر من غيره. ويجب أن تكون أرفف الكتب مليئة بكتب ذات علاقة بعمله. وينبغي عليه أن يحيط نفسه بكل وسيلة ممكنة لينقل إلى الأنا صورة الشخص التي يتوقع تجسيدها، لأن تلك الصورة هي النمط الذي سيختاره قانون قوة العادة الكونية، والصورة التي سيحولها إلى معادلاتها المادية.

سادسًا: يجب أن تخضع الأنا المطورة على نحو صحيح لسيطرة المرء دائمًا. ويجب ألا أن يحدث تضخيم للأنا. فيصل المرء إلى مرحلة "الهوس بالذات"، والذي يدمر به البعض أنفسهم.

وفي عملية تطوير الأنا، ربما يفضل أن يكون شعار المرء هو "لا إفراط ولا تفريط في أي شيء". فعندما يبدأ الناس في التعطش إلى السيطرة على الآخرين، أو جمع كميات ضخمة من المال الذي لا يمكنهم استخدامه على نحو بناء، فاعلم أنهم يسيرون على أرض خطرة. وهذا النوع من السلطة ينمو طوعًا وسرعان ما يخرج عن السيطرة.

وقد قدمت الطبيعة للناس صمام أمان يمكنهم به تقليص الأنا وتنفيس ضغوط تأثيرها عليهم عندما يتخطى الواحد منهم حدودًا معينة في اكتسابه للأنا. وقد أسماه "إميرسون" بقانون التسوية، ولكن مهما كانت طبيعته فهو يعمل بحتمية ثابتة.

وقد بدأ "نابليون بونابرت" في الاحتضار ـ بسبب الأنا المحطمة الخاصة به ـ فور نفيه إلى جزيرة سانت هيلينا. ومن يتركون العمل ويتقاعدون عن كل أنواع الأنشطة، بعد قيادة حياة نشطة، عادة ما تضمر أجسادهم وسرعان ما يموتون بعدها. ولو ظلوا على قيد الحياة، فعادة ما تكون حياتهم بائسة وتعسة. والأنا الصحيحة هي تلك التي تظل دائمًا مستخدمة وخاضعة للسيطرة التامة.

سابعًا: تظل الأنا في تغير مستمر ـ للأفضل أو للأسوأ ـ بسبب طبيعة عادات المرء الفكرية. والعاملان اللذان يدفعان إلى هذه التغيرات هما عامل الوقت وقانون قوة العادة الكونية. وأنبهك إلى أهمية الوقت كعامل مهم في عمل قوة العادة الكونية، فمثلما تحتاج البذور المزروعة في التربة إلى فترات زمنية محددة لإنباتها، وتطورها، ونموها، تحتاج الأفكار، وتحفيز التفكير، والرغبات المزروعة في العقل إلى فترات زمنية محددة ليمنحها قانون قوة العادة الكونية الحياة والنشاط.

وليست هناك وسيلة كافية لوصف أو تحديد الفترات الزمنية المطلوبة لتحويل الرغبات إلى معادلاتها المادية. وطبيعة الرغبات، والظروف المتعلقة بها، وشدة هذه الرغبات كلها عوامل تحدد الوقت المطلوب لتحويل الرغبات من مرحلة التفكير إلى مرحلة التنفيذ المادي.

والحالة العقلية المعروفة باسم الإيمان تساعد كثيرًا في عملية التحويل السريع للرغبات إلى معادلاتها المادية لدرجة أنها اشتهرت بكونها قادرة على جعل هذا التحول آني تقريبًا.

ويصل البشر إلى مرحلة النضج الجسدي في غضون عشرين عامًا تقريبًا، أما النضج العقلي - الذي يعني الأنا - فيستغرق من خمسة وثلاثين عامًا إلى ستين. وهذه الحقيقة توضح لمَ نادرًا ما يبدأ عديد من الناس في جمع الثروات المادية بكميات وفيرة، أو تحقيق سجل مذهل من الإنجازات في مناحٍ أخرى، قبل أن يبلغوا الخمسين من أعمارهم تقريبًا.

والأنا التي تستطيع إلهام الناس اكتساب الثروات المادية العظيمة والحفاظ عليها هي أنا ضرورية خضعت للانضباط الذاتي، والتي يكتسب المرء من خلالها الثقة بذاته، وغاية محددة، ومبادرة شخصية، وخيالاً، ودقة في الحكم، وغيرها من الصفات، والتي بدونها لن يكون للأنا القدرة على تحصيل الثروات بكميات وفيرة والمحافظة عليها.

وهذه الصفات تكتسب من خلال الاستخدام السليم للوقت. ولتلاحظ أننا لم نقل إنها تكتسب بمرور الوقت. ومن خلال عمل قوة العادة الكونية، كل عادات المرء الفكرية - سواء أكانت سلبية أم إيجابية، أو خاصة بالرخاء أم الفقر - ينسج منها الأنا، ومن هنا تمنح شكلها الدائم، والذي يحدد طبيعة الحالة الروحانية والمادية للمرء ومداها.

قصة عن كيفية إدارة إحدى الزوجات للأنا الخاصة بزوجها

في بداية الكساد تقريبًا، قامت صاحبة إحدى صالونات التجميل بتهيئة غرفة خلفية بصالونها لرجل عجوز كان بحاجة إلى مأوى. ولم يكن لدى الرجل مال، ولكن كانت لديه معرفة رائعة بطرق تصنيع مستحضرات التجميل.

وقدمت مالكة الصالون لهذا الرجل مأوى ومنحته فرصة عمل لسداد أجر الغرفة التي يسكنها من خلال تصنيعه لمستحضرات التجميل التي تستخدمها في عملها.

وبعد حين، أقام الاثنان تحالف عقل مدبر قدر له أن يحقق لكل منهما الاستقلال الاقتصادي. وفي البداية، قاما بإنشاء شراكة تجارية، عبارة عن بيع مستحضرات

التجميل من منزل إلى منزل، فالسيدة تقدم المال اللازم لشراء المواد الخام، ويقوم الرجل بتصنيع المستحضرات.

وبعد بضع سنوات، أدر تحالف العقل المدبر الخاص بهما كثيرًا من الربح لدرجة أنهما قررا أن يجعلا تحالفهما دائمًا بالزواج، رغم فارق السن الذي يبلغ خمسة وعشرين عامًا.

وقد عمل الرجل قبل ذلك في مجال صناعة مستحضرات التجميل طوال فترة كبيرة من حياته، ولكنه لم يحقق النجاح. وبالكاد كانت السيدة الشابة تتحصل على ما يسد نفقاتها من إدارتها لصالون التجميل. والاندماج السعيد بين الاثنين أكسبهما قوة لم يعهداها قبل تحالفهما، وبدآ في تحقيق النجاح المالي.

وفي بداية الكساد، كانا يصنعان مستحضرات التجميل في حجرة صغيرة واحدة ويبيعانها شخصيًّا من منزل إلى منزل. وفي نهاية الكساد، وبعد مرور ثماني سنوات، كانا يصنعان مستحضرات التجميل في مصنع كبير كانا قد اشترياه وقاما بسداد ثمنه كاملاً، ولديهما أكثر من مائة موظف يعملون بانتظام، وأكثر من أربعة آلاف مندوب يروجون منتجاتهما في كل أنحاء البلاد. وخلال تلك الفترة، جمعا ثروة تزيد على المليوني دولار، رغم حقيقة أنهما كانا يعملان خلال سنوات الكساد حينما كانت المنتجات الكمالية كمستحضرات التجميل صعبة الرواج.

وقد جمعا في النهاية ما يسد حاجتهما إلى المال لبقية حياتهما. فضلاً عن ذلك، حققا الحرية المالية بناء على المعرفة والفرص ذاتها التي كانت متوافرة لهما قبل إقامتهما لتحالف العقل المدبر الخاص بهما، حين كان كلاهما يعاني الفقر.

وأود الكشف عن اسمي هذين الزوجين الرائعين، ولكن ظروف تحالفهما وطبيعة التحليل الذي سأقدمه يجعلان هذا الأمر غير عملي. ورغم هذا، لديَّ مطلق الحرية لوصف ما أرى أنه مصدر إنجازاتهما المذهلة، مستعرضًا كل ظروف علاقتهما من وجهة نظر محلل محايد يسعى إلى عرض صورة حقيقية للحقائق فقط.

كان الدافع الذي جمع بين هذين الشخصين في تحالف عقل مدبر ذا طبيعة اقتصادية بحتة. وقد كانت السيدة متزوجة برجل آخر فشل في كسب عيشه وهجرها حينما كان طفلها رضيعًا، وكان الرجل متزوجًا أيضًا قبل ذلك.

ولم تكن هناك أية إشارة إلى وجود عاطفة الحب كدافع لزواجهما الثاني. وكان الدافع المشترك بينهما عبارة فقط عن رغبة في نيل الحرية الاقتصادية.

وكان العمل والمنزل المتقن التنظيم الذي يعيش فيه الزوجان تحت سيطرة الرجل العجوز، والذي كان يؤمن بصدق بأنه المسئول عنهما. وكان اسم الرجل مطبوعًا على كل عبوة من عبوات المنتجات التي تغادر المصنع، وكان مطبوعًا بحروف كبيرة على كل شاحنة تسلم البضائع، وكان يظهر بشكل كبير على كل المطبوعات الترويجية وكل الإعلانات المنشورة. وكان من الملحوظ غياب اسم الزوجة تمامًا.

وكان الرجل يؤمن بأنه أقام العمل، وأنه يديره، وأنه لن يسير بدونه. ولكن حقيقة الأمر تناقض هذا تمامًا. فالأنا الخاصة به أقامت العمل وتديره، وربما كان من الممكن للعمل أن يستمر على نحو جيد أو أفضل بها أو بدونها، لأن زوجته هي من أنشأت تلك الأنا، وكان باستطاعتها فعل الأمر ذاته مع أي رجل آخر في ظروف مشابهة.

فبصبر، وحكمة، ونية مسبقة، تمكنت زوجة هذا الرجل من تغذية الأنا الخاصة به بنوع الغذاء الذي أزالت به كل أثر من آثار مشكلاته المعقدة السابقة، والتي ولدت خلال فترة طويلة من الحرمان والفشل. وقد أوحت إلى زوجها بأنه زعيم عظيم من زعماء التجارة والأعمال.

ومهما كانت درجة الأنا التى امتلكها هذا الرجل قبل وقوعه تحت تأثير سيدة ماهرة، فقد ماتت جوعًا. وقامت هذه السيدة بإحياء هذه الأنا، وربتها، وغذتها، وطورتها إلى أن صارت قوة هائلة رغم طبيعتها الغريبة وفقدانها القدرة على العمل.

وفي الحقيقة، كل سياسة تجارية، وكل تحرك تجاري، وكل خطوة تقدمية كان المشروع التجاري يتخذها كانت نتيجة أفكار السيدة، والتي قامت بغرسها بعناية في عقل زوجها لدرجة أنه فشل في إدراك مصدر هذه الأفكار. وقد كانت هي العقل في المشروع التجاري، وكان هو مجرد واجهة مزينة، ولكن كان الاندماج بينهما لا يهزم، حسبما دلت على ذلك إنجازاتهما المالية المذهلة.

والأسلوب الذي أخفت به هذه السيدة نفسها لم يكن دليلاً مقنعًا على تحكمها التام بنفسها وحسب، بل كان دليلاً على حكمتها أيضًا، فهي ربما كانت تعلم أنه ليس باستطاعتها تحقيق النتائج ذاتها وحدها، أو بأية طرق أخرى غير تلك التي تبنتها.

وقد نالت هذه السيدة قدرًا قليلاً جدًا من التعليم الرسمي، وليست لديّ فكرة كيف أو أين تعلمت إدارة العقل البشري بقدر كاف ليلهمها دمج شخصيتها كاملة مع شخصية زوجها بقصد أن تنشئ في زوجها الأنا التى اكتسبها. وقد تكون البديهة

الطبيعية التي تتمتع بها العديد من النساء هي المسئولة عن عمليتها الناجحة هذه. ومهما كان الأمر، فقد أدت مهمة تامة، وقد ساعدتها هذه المهمة على تحقيق الغايات التي كانت تسعى إليها بأن حققت لها الأمن الاقتصادي.

وها هو دليل على أن الفارق الرئيسي بين الفقر والثراء مجرد فارق بين الأنا التي تهيمن عليها عقدة الشعور بالنقص وبين الأنا التي يهيمن عليها شعور بالبراعة. وربما كان هذا الرجل العجوز سيموت كفقير مشرد لو لم تقم تلك السيدة الماهرة بدمج عقلها مع عقله بتلك الطريقة لتغذي الأنا الخاصة به بأفكار وإيمان بقدرته على تحقيق الرفاهية.

وهذه نتيجة لا مهرب منها. فضلاً عن ذلك، فهذه مجرد حالة من بين حالات عديدة يمكن سرد قصصها للبرهنة على أنه لا بد من تغذية الأنا الإنسانية، وتنظيمها، وتوجيهها نحو غايات محددة إذا أراد المرء النجاح في أي مجال من مجالات الحياة.

الأنا المذهلة لـ "هنري فورد"

كانت الأنا الخاصة بـ "هنري فورد" ـ والتي أصبحت شهيرة بسبب ما لا يعرفه الناس على كثرتهم عنها ـ مزيجًا من الأنا الخاصة به وتلك الخاصة بزوجته. فمن الممكن إرجاع الفضل في تمتعه بوحدة الغاية وتفردها، والمثابرة، والاعتماد على الذات، والتحكم بالنفس ـ وهي جوانب واضحة الأهمية جدًّا في الأنا الخاصة بـ "فورد" ـ بدرجة كبيرة إلى تأثير زوجته، السيدة "فورد".

والأنا الخاصة بـ "فورد" ـ وهي مختلفة تمامًا عن الأنا الخاصة بصانع مستحضرات التجميل الذي ذكرته سابقًا ـ لم تكن باهرة أو باعثة على الزهو بأي شكل من الأشكال، فقد كانت تعمل بروح تنم عن تواضع القلب.

وخلال حياة "هنري فورد"، لم تكن هناك صور كبيرة له تعلق على جدران مكتبه، ولكن لا شك في أن تأثير السيد "فورد" كان يشعر به كل من يرافقه بصورة مباشرة أو غير مباشرة في إمبراطوريته الصناعية الواسعة، وحتى يومنا هذا، لا يزال هناك شيء ما من السيد "هنري فورد" يكمن في كل سيارة تنتجها مصانعه.

وهذه هي الوسائل التي عبر بها عن الأنا الخاصة به: الإتقان التقني، وخدمات النقل الجديرة بالثقة والتي تقدم بأسعار مناسبة، والرضا الذي يشعر به من تقديم فرص عمل مباشرة وغير مباشرة لملايين الرجال والسيدات.

ولم يكن السيد "فورد" يتعالى عن تقدير ما يبدي له من ثناء، ولكنه لم يحد عن مساره قط ليجتذبه من الناس. ولم تكن الأنا الخاصة به تتطلب الإشباع المستمر، كالذي كان صانع مستحضرات التجميل يناله من زوجته.

وكانت طريقة السيد "فورد" في الاستفادة بمعرفة الرجال الآخرين وخبراتهم تختلف تمامًا عن طريقة "أندرو كارنيجي" وغيره من أقطاب التجارة. وكانت الأنا الخاصة به متواضعة جدًّا وغير متكلفة، حيث إنه لم يشجع على إبداء تعليق مرضٍ على عمله، ولم يحد عن مساره بالتعبير عن أي شكل من أشكال الإعجاب بالمجاملات التي تقدم له.

وقد كان لدى "فورد" عقل من أعظم العقول في العالم.

وقد كان لديه عقل عظيم لأنه تعلم أن يتفهم قوانين الطبيعة، وأن يكيف نفسه معها بأسلوب ينفعه، ولكن عديدًا من الناس كانوا يعتقدون أن عظمته مشتقة إلى حد كبير من تأثير زوجته وعلاقته بأصحاب عقول عظيمة آخرين من بينهم "توماس إيه. إديسون"، و"لوثر بربانك"، و"جون بوروز"، و"هارفي فايرستون"، وهم الذين أقام معهم تحالف عقل مدبر دام لعدد كبير من السنوات.

وطوال عدة سنوات، ظل هؤلاء الرجال الخمسة يتركون أعمالهم وتجاراتهم ويذهبون معًا إلى بقعة هادئة يتبادلون فيها الأفكار ويغذي كل منهم الأنا الخاصة به بالغذاء الذي يحتاج إليه ويلتمسه.

وبدأت شخصية "هنري فورد"، وسياساته التجارية، بل ومظهره الخارجي في التطور بوضوح من عام إلى عام بفضل مرافقته هؤلاء الرجال الأربعة. وكان تأثيرهم فيه محددًا، وعميقًا، وشديدًا، ودائمًا.

وكان "هنري فورد" يتحكم في الأنا الخاصة به تحكمًا تامًّا. ومن خلال دراسة أصحاب الإنجازات العظيمة، يمكن للمرء ملاحظة أن الحيز الذي يشغلونه في هذا العالم يتناسب تناسبًا طرديًّا مع مدى هيمنتهم على الأنا الخاصة بكل منهم.

ولم يشغل صانع مستحضرات التجميل حيزًا تحكم فيه سوى ذلك الحيز الذي كان يشغله بتجارته ومنزله. ولم يتجاوز حيزه تلك الحدود، وما كان له ذلك. وتوجهه العقلي هو من وضع هذه الحدود وثبتها، وقد جعلت قوة العادة الكونية هذا الثبات دائمًا.

وقد شغل "فورد" بصورة ما كل حيز في العالم تقريبًا، وأثر بطرق عديدة في مجرى الحضارة كلها. ونظرًا لأنه كان سيدًا مسيطرًا على الأنا الخاصة به، فقد

كان قادرًا على اكتساب أي شيء مادي يركز قلبه عليه.

وقد عبر صانع مستحضرات التجميل ذلك عن الأنا الخاصة به بأشكال عديدة سخيفة غاية في الأنانية. ونتيجة لذلك قصر تأثيره على جمع بضعة ملايين من الدولارات، وعلى التحكم في بضع مئات من الأشخاص (دون موافقتهم)، ويشمل ذلك منزله وموظفيه.

أما "هنري فورد" فقد عبر عن الأنا الخاصة به بصورة شاملة ومتزايدة المنفعة للبشر، ووجد نفسه ـ دون طلب ـ عاملاً مؤثرًا في العالم كله. وهذه فكرة مذهلة! فهي تقدم اقتراحات ذات أهمية حيوية فيما يتعلق بنوع الأنا التي ينبغي على المرء السعي إلى اكتسابها.

وقد اكتسب "فورد" أنا حَوَّلت نفسها إلى خطط شملت العالم كله. وقد فكر في تصنيع ملايين السيارات وترويجها، وفي توظيف عشرات الآلاف من الرجال والنساء، وفي اكتساب رأس مال يقدر بملايين الدولارات، وفي السيطرة على التجارة بإنشاء سياسات خاصة به لتشغيل رأس المال فيمكنه بها إبقاء تجارته بعيدة عن سيطرة الآخرين. وفكر في الاقتصاد من خلال تنسيق جهود آلاف الرجال والنساء العاملين لديه، وبوضع جدول رواتب وتهيئة ظروف عمل أكثر إرضاء لموظفيه مما يطلبونه. وفكر في التعاون المتناغم بينه وبين مرافقيه، وتفعيل أفكاره من خلال إقصاء كل من لا يتوافق معه عن مؤسسته.

وهذه هي الصفات والسمات الشخصية التي أنمت، وغذت، وحافظت على الأنا الخاصة بـ "فورد". وليس هناك شيء يصعب فهمه في هذه الصفات، وهي صِفات يمكن لأي شخص اكتسابها بمجرد تبنيها واستخدامها.

ولتحول دائرة الضوء إلى عديد ممن بدءوا في تصنيع السيارات بعد "فورد"، وادرس كل واحد منهم بعناية وسوف تعرف سريعًا لماذا لا يتذكر المرء سوى القليل منهم أو من العلامات التجارية الخاصة بالسيارات التي ينتجونها.

وسوف تكتشف أن كل منافسي "فورد" الذين فشلوا ما أصابهم الفشل إلا بسبب القيود المفروضة ذاتيًّا على الأنا الخاصة بكل منهم، أو بسبب الإسراف في إشباعها. وسوف تكتشف أيضًا أن كل واحد من أولئك المخترعين المنسيين لديه من الذكاء بقدر ما لدى "فورد". ولم يكن لدى أكثرهم حظ من التعليم أفضل مما لديه وحسب، بل كانت لديهم شخصيات أكثر ديناميكية منه أيضًا.

والفارق الرئيسي بين "هنري فورد" ومنافسيه في الماضي هو أنه اكتسب أنا مدت نفسها إلى ما هو أبعد من إنجازاته الفردية؛ بينما كانت الأنا الخاصة بكل من الآخرين محدودة لدرجة أنهم سرعان ما لحقوا بها، وتحطمت خططهم لحاجتها إلى هذا الشيء الذى تقوم به الأنا المرنة الشاملة لكي يتقدم المرء إلى التقدم.

والأنا المتوازنة لا تخضع للتأثير الخطير للتزكية أو الإدانة. فصاحب الأنا المتوازنة يضبط أشرعته صوب غاية كبرى محددة، ويحرك المبادرة الشخصية نحو تحقيق هذه الغاية، ولا يحيد ببصره عنها أبدًا، ويتقبل الهزيمة والنصر كأمور طبيعية أساسية في الحياة، ولكن لا يسمح لهما بتعديل خططه المستقبلية.

وأنت يا من تتعلم كيفية استيعاب الفلسفة يمكنك الوصول إلى تلك الحال بالأسلوب ذاته. ولديك ـ في السبعة عشر مبدأ من مبادئ النجاح ـ كل ما تحتاج إليه لامتلاك المفتاح الرئيسي!

ولديك الآن كل المعرفة العملية التي استخدمها الناجحون منذ فجر الحضارة حتى الآن.

وهذه فلسفة تامة خاصة بالحياة، وهي كافية لإشباع كل الحاجات البشرية، وفيها السر الذي يحل كل المشكلات البشرية. وقد عرضت بلغة يمكن لأكثر الناس بساطة فهمها.

وقد لا تشعر بالإلهام لأن تصبح نجمًا مؤسسيًّا أو حكوميًّا، ولكن يمكنك أن تشعر بالإلهام ـ ويجب عليك ذلك ـ لتجعل نفسك نافعًا لكي يمكنك أن تشغل حيزًا أكبر في هذا العالم بقدر ما ترغب الأنا الخاصة بك. ويتشبه الجميع في النهاية بمن يتركون أكبر انطباع في الأنا الخاصة بهم، فجميعنا مخلوقات تميل إلى التقليد، ونسعى بصورة طبيعية إلى تقليد الأبطال الذين نختارهم. وهذه سمة طبيعية وصحية.

ومن أبطالهم ذوو إيمان عظيم محظوظون، لأن التقليد التام للأبطال يحمل في ثناياه شيئًا من طبيعة البطل المقلد.

الموضع الخصيب في حديقة العقل

في نهاية الفصل، دعني أوجز لك ما قيل عن موضوع الأنا بلفت الانتباه إلى حقيقة أنها تمثل الموضع الخصيب في حديقة العقل والذي يمكن للمرء فيه اكتساب

الحافز الذي يلهمه الإيمان الفعال، أو بتجاهله لفعل هذا الأمر سيتيح لهذه التربة الخصبة أن تنتج محصولاً سلبيًا من الخوف، والشك، والحيرة، والذي سيؤدي به إلى الفشل.

ومقدار الحيز الذي تشغله في العالم يعد الآن مسألة اختيار بالنسبة لك. والمفتاح الرئيسي للثروات بين يديك، وأنت واقف أمام البوابة الأخيرة التي تفصلك عن السعادة، ولن تفتح هذه البوابة دون أن تطلب ذلك. ويجب عليك استخدام المفتاح الرئيسي بأن تُفَعِّلَ السبعة عشر مبدأ من مبادئ النجاح!

ولديك الآن طوع أمرك فلسفة حياتية تامة كافية لحل كل المشكلات الفردية.

وهي فلسفة مبادئ، ومزيج مسئول عن تحقيق كل النجاحات الفردية في كل وظيفة أو مهنة، رغم أن عديدًا من الناس قد يستخدمون هذه الفلسفة بنجاح دون الوعي بالسبعة عشر مبدأ التي سميناها لك.

ولم نقم بحذف أي عامل أساسي من عوامل الإنجازات الناجحة، والفلسفة تشتمل على العوامل كلها وتصفها بكلمات وتشبيهات يسيرة الفهم لأكثر الناس.

وهي فلسفة عملية لا تحتوي على أفكار مجردة إلا نادرًا، وعند الضرورة. وهي تخلو من المصطلحات والتعبيرات الأكاديمية التي كثيرًا ما تحير الشخص العادي.

والغاية الشاملة من هذه الفلسفة هي تمكين المرء من البدء من حيث يقف والوصول إلى حيث يتمنى أن يكون، اقتصاديًا وروحانيًا؛ ومن ثم فهي تعد المرء للتمتع بخيرات الحياة الوافرة التي منحها الله لجميع البشر ليستمتعوا بها. وهي تؤدي إلى نيل "الثروات" بالمعنى الشامل والكامل للكلمة، بما في ذلك أهم اثنتي عشرة ثروة.

وقد أثري العالم بدرجة عظيمة بالفلسفات النظرية منذ عصر أفلاطون، وسقراط، وكوبرنيكوس، وأرسطو، وغيرهم من الفلاسفة ذوي المكانة المرموقة، ووصولاً إلى عصر "رالف والدو إيمرسون"، و"ويليام جيمس"، ومن حذوا حذوهم.

وأصبح لدى العالم الآن أول فلسفة عملية كاملة عن الإنجاز الفردي، والتي تقدم للأفراد الوسيلة العملية التي يمكنهم بها تولي زمام عقولهم وتوجيهها نحو تحقيق راحة البال، والانسجام في العلاقات الإنسانية، والأمن الاقتصادي، والإشباع الحياتي المعروف بالسعادة.

وأنبهك ـ لا كاعتذار وإنما كتوضيح ـ إلى حقيقة أننا خلال هذا التحليل للمبادئ

السبعة عشر، قد أكدنا على الأهم من بين هذه المبادئ بالإشارة المستمرة إليها. وتكرار ذكرها لم يكن من قبيل المصادفة!

فكان تكرار ذكرها متعمدًا وضروريًا بسبب نزعة كل البشر إلى عدم التأثر بالأفكار أو التفسيرات الجديدة للحقائق القديمة. وكان التكرار ضروريًا أيضًا بسبب العلاقة المتشابكة بين المبادئ السبعة عشر، ولكونها يتصل بعضها ببعض بطبيعتها كحلقات السلسلة، فكل مبدأ يمتد ويصبح جزءًا من المبدأ الذي يليه ثم الذي يليه. وفي النهاية، فلنعِ أن تكرار الأفكار يعد من المبادئ الأساسية في التعليم الفعال، وهو جوهر الإعلان الفعال. ولهذا، فهو لا يعد مسوغًا للتقدم الإنساني وحسب، بل هو وسيلة ضرورية لتحقيقه.

وعندما تستوعب هذه الفلسفة، سوف تحصل على تعليم أفضل من تعليم أكثر من تخرجوا من الجامعة وحصلوا على درجة الماجستير في الآداب. وسوف تملك كل المعارف الأكثر نفعًا التي تكونت من خبرات أكثر الناس نجاحًا في هذه الأمة، وسوف تحصل عليها بصورة يمكنك فهمها وتطبيقها.

ولكن تذكر أن مسئولية الاستخدام الصحيح لهذه المعارف ملقاة على عاتقك، ومجرد امتلاك هذه المعارف لن يفيدك بشيء، فاستخدامها هو ما يهم.

الفصل الحادي عشر

الانضباط الذاتي

من يكتسب القدرة
على تولي السيطرة التامة
على عقله،
يمكنه تولي السيطرة التامة
على كل شيء آخر
يوكل إليه.
ـ أندرو كارنيجي

أود الآن أن أكشف عن الطرق التي يمكن للمرء بها تولي زمام عقله. وأبدأ بمقتبس لرجل أثبت صحة كلامه من خلال إنجازاته. ولم يكتسب السيد "كارنيجي" ثروات مادية أكثر من حاجته وحسب، بل اكتسب أيضًا الإحدى عشرة ثروة الأخرى، واكتسب أهم ثروة من الاثنتي عشرة ثروة في الحياة.

ومن يعرفونه حق المعرفة، ومن عملوا معه عن قرب، يقولون إن أبرز سمة من سماته الشخصية تكمن في حقيقة أنه تولى السيطرة التامة على عقله في مرحلة عمرية مبكرة، ولم يفرط أبدًا في أي جزء من حقه في التفكير بطريقته الخاصة.

ويا له من إنجاز، ويا لها من نعمة لو أن كل شخص استطاع القول بصدق: "أنا سيد قراراتي، أنا ربان روحي". وربما أراد الخالق أن يجعلنا هكذا!! ولو لم يكن الأمر كذلك لما اقتصر تحكم البشر على قوة واحدة وحيدة، ألا وهي قوة تفكيرهم. وإننا نجول في الحياة باحثين عن حرية العقل والجسد، ولكن أكثرنا لا يجدها أبدًا. لماذا؟! لقد وهب الخالق الوسيلة التي يمكن للناس بها أن يصبحوا أحرارًا، ومنح الجميع القدرة على الوصول إليها، وألهم الجميع أيضًا بدوافع ملحة لنيل الحرية.

لماذا إذن نسير في الحياة داخل سجن من صنع أيدينا في حين أن مفتاح الباب في متناول أيدينا؟ وهذا السجن هو سجن الفقر، والاعتلال، والخوف، والجهل. والرغبة في نيل حرية العقل والجسد رغبة عالمية سائدة بين جميع الناس، ولكن قل من ينالها لأن أكثر من يبحثون عنها يبحثون في كل مكان عدا المصدر الوحيد الذي تنبع منه - *داخل عقولهم*.

والرغبة في نيل الثروات تعد أيضًا رغبة عالمية، ولكن أكثر الناس لم يلحظوا الثروات الحقيقية في الحياة لأنهم لا يدركون أن كل الثروات تبدأ في عقولهم.

والآلية التي يعمل بها العقل عبارة عن نظام عميق يتكون من قوى منظمة يمكن تحريرها بوسيلة واحدة فقط، وهذه الوسيلة هي الانضباط الذاتي الحازم. والعقل المنضبط على نحو صحيح والموجه نحو غايات محددة يعد قوة لا تقاوم، وهذه القوة تدرك أنه لا يوجد ما يسمى بالهزيمة الدائمة؛ فهو ينظم الهزيمة ويحولها إلى نصر، ويصنع حجارة للعبور من حجارة العثرة، ويلهمك أن تصوب نحو النجوم.

ومن يسيطر على نفسه بالانضباط الذاتي لا يمكن أن يسيطر عليه الآخرون أبدًا! والانضباط الذاتي واحد من الثروات الاثنتي عشرة، ولكنه أكثر من ذلك؛ فهو متطلب أساسي مهم لنيل كل الثروات، بما في ذلك حرية العقل والجسد، والسلطة والشهرة، وكل الأشياء المادية التي نسميها ثروة.

وهو مفتاح القوة الطيعة للإرادة ومشاعر القلب؛ لأنه الوسيلة التي يمكن بها السيطرة على الإرادة والعواطف وموازنتها - كل واحدة في مقابل الأخرى - وتوجيهها نحو تحقيق غايات محددة بتفكير دقيق.

وهو القوة الموجهة في عملية المحافظة على *الغاية الكبرى المحددة*. ومصدر كل المثابرة، والوسيلة التي يمكن للمرء بها اكتساب عادة تنفيذ خططه وأهدافه. والقوة التي تصاغ بها كل العادات الفكرية. والوسيلة التي يمكن للمرء بها تولي السيطرة التامة والكاملة على عقله وتوجيهه نحو أية غايات يرغبها المرء. وهو لا غنى عنه في كل صور القيادة.

وهو القوة التي يمكن للمرء أن يصنع بها من ضميره مُعينًا ومرشدًا، لا متآمرًا.

وهو الشرطي الذي يمشط العقل ويصفيه للتعبير عن الإيمان، وذلك بسيادة كل المخاوف. ويصفي العقل للتعبير عن الخيال والرؤى الإبداعية. ويذهب الحيرة والشكوك. وهو يساعد المرء على إنشاء وعي بالرخاء وتعزيزه، وهو وعي ضروري لجمع الثروات المادية، ويساعده على إنشاء وعي صحي للحفاظ على صحة بدنية

سليمة. وهو يعمل بالكامل أيضًا من خلال النظام الوظيفي للعقل. لهذا، دعنا نفحص هذا النظام حتى يتسنى لنا تفهم العناصر التي يتكون منها.

العناصر العشرة لـ "آلية" الفكر

يعمل العقل من خلال عشرة عناصر، والتي يعمل بعضها تلقائيًّا بينما لابد من توجيه البعض الآخر من خلال جهد اختياري. والانضباط الذاتي هو الوسيلة الوحيدة للقيام بهذا التوجيه. وهذه العناصر العشرة هي:

١. **الذكاء المطلق.** هو مصدر قوة الفكر، والذي يعمل تلقائيًّا، ولكن يمكن تنظيمه وتوجيهه نحو تحقيق غايات محددة من خلال مبدأ *الغاية المحددة*.

والذكاء المطلق يمكن تشبيهه بمصدر مياه عظيم يتدفق باستمرار، وفروعه تجرى في جداول صغيرة في كل اتجاه، فتمنح الحياة لكل النباتات والكائنات الحية. والجزء الذي يمنحنا الحياة من أحد هذه الجداول يمدنا بقوة الفكر أيضًا.

ويمكن تشبيه العقل بالصنبور، بينما المياه التي تجرى عبر هذا الصنبور تمثل الذكاء المطلق. والعقل لا يولد قوة الفكر؛ بل يستقبل تلك القوة وحسب من الذكاء المطلق ويطبقها لتحقيق أية غاية منشودة.

وتذكر أن امتياز التحكم في الفكر وتوجيهه هو الحق الوحيد الذي منح الفرد التحكم التام فيه. وقد يستخدم للبناء، وقد يستخدم للهدم. ويمكن للمرء أن يوجهه من خلال غاية محددة، أو قد يتجاهل المرء فعل هذا الأمر، بحسب اختياره.

ولا ينال المرء هذا الامتياز العظيم إلا من خلال الانضباط الذاتي وحده.

٢. **العقل الواعي.** يتكون عقل المرء من شقين. أما الأول فيعرف بالعقل الواعي، وأما الثاني فيعرف بالعقل الباطن. ويرى علماء النفس أن هذين القسمين أشبه بالجبل الجليدي؛ فالجزء الظاهر فوق سطح المياه يمثل العقل الواعي، بينما الجزء الخفي تحت المياه فيمثل العقل الباطن. ولهذا، من الواضح أن العقل الواعي - أي ذلك القسم الذي نُعْمِلُ به قوة الفكر بوعي وطواعية - ما هو إلا جزء صغير من كل، وهو لا يشكل أكثر من خمس قوة العقل المتاحة.

والعقل الباطن يعمل تلقائيًّا، ويقوم بتنفيذ كل الوظائف الضرورية فيما يتعلق ببناء الجسم المادي والحفاظ عليه؛ فيبقي القلب نابضًا لينقل الدم؛ ويهضم الطعام من خلال نظام كيميائي كامل، وينقل الغذاء في صورة سائل إلى جميع أنحاء الجسد؛ ويزيل الخلايا التالفة ويستبدل بها خلايا جديدة؛ ويتخلص من البكتيريا الضارة بالصحة؛ ويكون كائنات حية جديدة بمزج خلايا البروتوبلازم (وهي المادة المكونة للأجنة الحيوانية) التي يسهم فيها الذكر والأنثى من الكائنات الحية.

وهذه الوظائف وغيرها من الوظائف الأساسية يؤديها العقل الباطن، وهو يعمل أيضًا كحلقة وصل بين العقل الواعي والذكاء المطلق.

ويمكن تشبيهه بصنبور للعقل الواعي، والذي من خلاله (ومن خلال التحكم فيه بالانضباط الذاتي) يمكن إعمال المزيد من قوة الفكر. أو يمكن تشبيهه ببقعة خصبة في الحديقة يمكن أن تزرع فيها بذور أية فكرة مرغوبة ومراعاتها.

ويمكن تقدير أهمية العقل الباطن بإدراك حقيقة أنه الوسيلة الوحيدة التي يمكن بها الاتصال طواعية بالذكاء المطلق؛ ولهذا فهو الوسط الذي تنقل من خلاله كل الدعوات وتستقبل تلبيتها. وهو الوسط الذي يحول *الغاية الكبرى المحددة* إلى معادلاتها المادية، وهي عملية تتكون بالكامل من توجيه الفرد إلى الاستخدام المناسب للوسائل الطبيعية لتحقيق رغباته.

والعقل الباطن يعمل على كل الدوافع الفكرية، وينفذ كل الأفكار التي يشكلها العقل الباطن ويحقق نتائجها المنطقية، ولكنه يعطي الأولوية للأفكار التي تلهمنا إياها العواطف، مثل عاطفة الخوف أو الإيمان؛ ومن ثم فهناك ضرورة للتمتع بالانضباط الذاتي لكونه وسيلة لإمداد العقل الباطن بالأفكار أو الرغبات التي تؤدي إلى نيل أية أمنيات.

ويعطي العقل الباطن الأولوية أيضًا للأفكار المهيمنة على العقل، وهي تلك الأفكار التي ينشئها المرء بتكراره لذكر هذه الأفكار أو الرغبات. وهذه الحقيقة توضح أهمية تبني *غاية كبرى محددة* وضرورة الثبات على هذه الغاية (من خلال الانضباط الذاتي) كفكرة مهيمنة على العقل.

٣. **ملكة قوة الإرادة.** إن قوة الإرادة هي "رئيس" قسمي العقل، ولها سلطة تعديل كل العادات الفكرية، أو تغييرها، أو موازنتها، وقرارات هذه القوة نهائية ولا رجوع فيها إلا بواسطتها هي. وهي القوة التي تتحكم في عواطف القلب، وتخضع للتوجيه بالانضباط الذاتي وحسب. وفيما يتعلق بهذا الأمر، يمكن تشبيهها برئيس مجلس الإدارة الذي تعد قراراته نهائية. وهي تتلقى الأوامر من العقل الواعي ولكنها لا تعترف بأية سلطة أخرى.

٤. **ملكة المنطق.** هذا هو "الحَكَمُ المترئس المتربع" على عرش العقل الواعي، والذي يمكنه الحكم على كل الأفكار، والخطط، والرغبات، وسوف يؤدي هذا العمل إذا تم توجيهه بالانضباط الذاتي. ولكن قراراته يمكن أن تنحى جانبًا بقوة الإرادة، أو يمكن تعديلها بقوة العواطف عندما لا تتدخل الإرادة في ذلك. ودعنا نلاحظ هنا حقيقة أن كل التفكير الدقيق يتطلب تعاون قوة المنطق، رغم أنه متطلب لا يحترمه أكثر من شخص واحد من بين كل عشرة آلاف شخص. وهذا يوضح سبب وجود قلة من المفكرين الدقيقين.

وأكثر ما يدعى تفكيرًا يكون نتاج عواطف دون تأثير توجيهي من الانضباط الذاتي، ودون صلة بقوة الإرادة أو قوة المنطق.

٥. **ملكة العواطف.** وهي مصدر معظم الأفعال الصادرة عن العقل، أي الموضع الذي تنطلق منه معظم الأفكار من العقل الواعي. والعواطف خداعة، ولا يمكن الوثوق بها، وقد تكون شديدة الخطورة إذا لم يتم تعديلها بقوة المنطق وبتوجيه من قوة الإرادة.

ورغم هذا، لا يمكن إدانة قوة العواطف لكونها غير جديرة بالثقة؛ لأنها مصدر كل الحماس، والخيال، والرؤى الإبداعية، ويمكن توجيهها بالانضباط الذاتي نحو تحقيق تلك الإنجازات الفردية الأساسية. ويجرى هذا التوجيه بتعديل العواطف من خلال قوتي الإرادة والمنطق.

والتفكير الدقيق لا يكون ممكنًا بدون امتلاك سيطرة تامة على العواطف. وتنال هذه السيادة بوضع العواطف تحت سيطرة الإرادة، ومن ثم تعد للتوجه نحو تحقيق أية غايات تمليها الإرادة عليها، وتعدلها عند الضرورة بقوة المنطق.

والمفكر الدقيق لا يتبنى آراء، ولا يتخذ أية قرارات لم تخضع لقوتي الإرادة والمنطق، وتصديقهما. وهو يستخدم عواطفه ليلهم بالأفكار الإبداعية من خلال خياله، ولكنه يعدل هذه الأفكار بإرادته ومنطقه قبل قبولها النهائي.

وهذا هو الانضباط الذاتي في أسمى درجاته. وهذه الخطوات بسيطة ولكنها ليست يسيرة الاتباع، ولا يتبعها إلا المفكرون الدقيقون الذين يواصلون اتباع مبادراتهم الشخصية.

وأهم ثروات الاثنتي عشرة ثروة - مثل (١) التوجه العقلي الإيجابي، و (٢) انسجام العلاقات الإنسانية، و (٣) التحرر من الخوف، و (٤) الأمل في تحقيق الإنجازات، و (٥) القدرة على التحلي بالإيمان، و (٦) العقل المتفتح على كل الموضوعات، و (٧) الصحة البدنية السليمة - يمكن نيلها فقط من خلال التوجيه الحازم لكل العواطف والتحكم فيها. وهذا لا يعني أنه ينبغي قمع هذه العواطف، بل يجب التحكم فيها وتوجيهها نحو غايات محددة.

ويمكن تشبيه هذه العواطف بالبخار المتصاعد من الغلاية، وهي قوة تتحكم في إطلاقها وتوجيهها آلية المحركات. والبخار الذي لا يتم التحكم فيه لا قوة له، ورغم أنه يمكن التحكم فيه، فإنه يجب إطلاقه من خلال منظم، وهو أداة ميكانيكية تتناظر مع الانضباط الذاتي فيما يتعلق بالتحكم في القوى العاطفية وإطلاقها.

والعواطف الأكثر أهمية وخطورة هي: (١) عاطفة الجنس، و (٢) عاطفة الحب، و (٣) عاطفة الخوف. وهذه هي العواطف التي تشكل الجزء الأكبر من الأنشطة الإنسانية. وعاطفتا الحب والجنس عاطفتان إبداعيتان، وعندما يجرى التحكم فيهما وتوجيههما يلهمان المرء بخيال ورؤى إبداعية هائلة. وإذا لم يجرَ التحكم فيهما وتوجيههما، فقد يؤديان إلى ارتكاب حماقات مدمرة.

٦. **ملكة الخيال.** إنها ورشة العمل التي تشكل فيها كل الرغبات، والأفكار، والخطط، والأهداف وتصاغ مع الوسائل التي تمكن من تحقيقها.

ولكن ملكة الخيال - كملكة العواطف - خداعة ولا يمكن الوثوق بها إذا لم يتم التحكم فيها وتوجيهها بالانضباط الذاتي. وإذا لم يجر التحكم فيها، فعادة ما ستبدد قوة الفكر في أنشطة عديمة النفع، وغير عملية، وهدامة، ولا يجدر بنا ذكرها بالتفصيل هنا. والخيال غير المتحكم هو المادة التي تصنع منها أحلام اليقظة.

ويبدأ التحكم في الخيال بتبني *غاية محددة مبنية* على خطط معينة. ويصير التحكم تامًّا بممارسة عادة الانضباط الذاتي الحازمة، والتي توجه بدقة ملكة العواطف؛ لأن قوة العواطف هي القوة التي تلهم الخيال أن يعمل.

٧. **ملكة الضمير.** الضمير هو المرشد الأخلاقي للعقل، وغايته الأساسية هي تعديل أهداف الفرد وغاياته بحيث تكون متناغمة مع القوانين الأخلاقية الخاصة بالطبيعة والبشر. والضمير توءم ملكة المنطق؛ حيث إنه يبين الفروق ويقدم التوجيه للمنطق حينما يكون المنطق غارقًا في الشكوك.

ويعمل الضمير كمرشد متعاون مادام ينال الاحترام ويُتَّبَعُ. وإذا تم تجاهله، أو رفض تفويضه، يصير في النهاية متآمرًا بدلاً من أن يصير مرشدًا، وغالبًا ما يتطوع لتبرير أكثر عاداتنا تدميرًا؛ ومن ثم فطبيعة الضمير المزدوجة تجعل من الضروري للمرء أن يوجهه من خلال الانضباط الذاتي الحازم.

٨. **الحاسة السادسة.** *هذه هي* "المحطة الإذاعية" في العقل، والتي يرسل المرء ويستقبل من خلالها الذبذبات الفكرية المعروفة باسم التخاطر تلقائيًّا. وهي الوسط الذي تستقبل من خلاله كل الدوافع الفكرية المعروفة بـ "الحدس". وهي وثيقة الاتصال بالعقل الباطن، أو ربما تكون جزءًا منه.

والحاسة السادسة هي الوسط الذي تعمل الرؤى الإبداعية خلاله، وتتكشف فيه كل الأفكار الجديدة. وهي الممتلك الأساسي لدى أصحاب العقول المصنفين كـ "عباقرة".

٩. **الذاكرة.** *هذه هي* "خزانة حفظ الملفات" في العقل، والتي تخزن فيها كل الدوافع الفكرية، والخبرات، والأحاسيس التي تصل إلى العقل من خلال الحواس الخمس. وقد تكون الذاكرة "خزانة حفظ الملفات" لكل الدوافع الفكرية التي تصل إلى العقل من خلال الحواس الست، رغم أن كل علماء النفس لا يتفقون على هذا. والذاكرة خداعة ولا يمكن الاعتماد عليها ما لم يتم تنظيمها وتوجيهها بالانضباط الذاتي.

١٠. **الحواس الخمس.** هذه هي "الأذرع" الخمسة الخاصة بالعقل التي يتصل بها ويحصل من خلالها على المعلومات من العالم الخارجي. وهذه الحواس المادية لا يمكن الاعتماد عليها؛ ولهذا فهي تحتاج إلى انضباط ذاتي مستمرٍ. فتحت وطأة أي نشاط عاطفي شديد، قد تصبح هذه الحواس حائرة وليست محلًا للثقة.

ويمكن خداع الحواس الخمس بأبسط أشكال خفة اليد، وهي تتعرض للخداع يوميًا خلال الخبرات الحياتية الشائعة. وتحت وطأة عاطفة الخوف، عادة ما تنشئ الحواس الخمس "أشباحًا" مهولة لا وجود لها سوى في الخيال، وما من حقيقة في الحياة إلا وتبالغ فيها أو تشوهها عندما تطغى عاطفة الخوف.

وهكذا، وصفنا باختصار العناصر العشرة التي تدخل في كل الأنشطة العقلية للبشر. ولكننا قدمنا قدرًا كافيًا من المعلومات المتعلقة بآلية العقل لنشير بوضوح إلى ضرورة التمتع بالانضباط الذاتي لاستخدامها والاستفادة بها.

ويُحَصَّلُ الانضباط الذاتي بالتحكم في العادات الفكرية. ومصطلح "الانضباط الذاتي" فيه إشارة إلى قوة الفكر وحسب؛ لأن الانضباط الذاتي لا بد أن يحدث في العقل، رغم أن آثاره قد تتعلق بوظائف الجسد المادي.

قوة الفكر

أنت في موضعك وبلغت ما بلغته بسبب عاداتك الفكرية، ودعني أقل لك الآتي مرة أخرى حتى تستوعب هذه المعلومة حقًا:

أنت في موضعك وبلغت ما بلغته بسبب عاداتك الفكرية.

وعاداتك الفكرية هي ظروفك الحياتية الوحيدة التي تتحكم فيها - وهذه من أعمق الحقائق في حياتك؛ لأنها تبرهن بوضوح على أن الخالق بَيَّن لنا ضرورة هذه الميزة العظيمة، ولو لم تكن كذلك لما جعلها الشيء الوحيد الذي منحك التحكم التام فيه.

والدليل على أن الخالق منح البشر الحق الخالص في التحكم بعاداتهم الفكرية يتكشف لنا بوضوح من خلال قانون قوة العادة وهو الوسط الذي ترسخ به العادات الفكرية وتكتسب صفة الدوام، لكي تصبح تلقائية وتفعل دون جهد اختياري.

وفي الوقت الحاضر، إنني مهتم فقط بلفت الانتباه إلى حقيقة أن هذه الآلية الرائعة قد زودها الخالق بأداة يمكن بها السيطرة على كل العادات الفكرية ومنحها القدرة على التعبير التلقائي.

والانضباط الذاتي هو المبدأ الذي يمكن للمرء أن يشكل به أنماط فكره طواعية لتتناغم مع أهدافه وغاياته.

وهذا الامتياز يحمل في طياته مسئولية جسيمة؛ لأنه الامتياز الوحيد الذي يحدد أكثر من غيره المكانة التي يشغلها كل شخص في الحياة. وإذا تم تجاهل هذا الامتياز، بفشل المرء في أن يشكل طواعية العادات المصممة لتقود إلى تحقيق غايات محددة، فحينها ستؤدي الظروف الحياتية الخارجة عن سيطرة المرء عملها، ويا له من عمل بائس!

وكل شخص لديه كم كبير من العادات، بعضها صنعناه بأيدينا، والبعض الآخر لا إرادي. وهي تتكون بالمخاوف والشكوك، والقلق والاضطراب، والطمع والخرافة، والحسد والكراهية. والانضباط الذاتي هو الوسيلة الوحيدة التي تمكن المرء من التحكم في عاداته الفكرية وتوجيهها إلى أن يعبر عنها تلقائيًا. ولتتأمل هذه الفكرة بعناية؛ لأنها المفتاح لمصيرك العقلي، والمادي، والروحاني.

ويمكنك تنظيم عاداتك الفكرية وسوف تحملك إلى تحقيق أي هدف مرغوب في متناول يديك. أو يمكنك أن تدع ظروفك الحياتية اللا إرادية لتُكوّن لك عاداتك الفكرية وسوف تحملك إلى الفشل لا ريب.

وبوسعك تدريب عقلك على تحقيق ما تنشده من الحياة، وسوف تحصل عليه. أو يمكنك تغذية عقلك بأفكار عما لا ترغب فيه، وسوف يجلب لك ما لا ترغب فيه وحسب؛ فعاداتك الفكرية تنشأ بناءً على الغذاء الذي يتناوله عقلك.

أَعْمِلْ قوى إرادتك كاملة وتولَّ السيطرة التامة على عقلك. وهو عقلك أنت! وقد منح لك كخادم لينفذ رغباتك، ولا يمكن لأحد الدخول فيه أو التأثير عليه ولو بدرجة قليلة دون رضاك أو تعاونك. ويا لها من حقيقة عميقة!

وتذكر هذا عندما تبدأ الظروف التي تبدو خارجة عن سيطرتك في الظهور وإزعاجك. وتذكر هذا الأمر عندما يبدأ الخوف، والشك، والقلق في شغل الفراغات في عقلك. وتذكره عندما يبدأ الخوف من الفقر في شغل الفراغ الذي يجب ملؤه بوعي بالرخاء في عقلك. وتذكر أيضًا أن هذا هو الانضباط الذاتي - الوسيلة الوحيدة التي يمكن لأي شخص أن يتولي السيطرة التامة بها على عقله.

وأنت لست دودة تزحف بين تراب الأرض. ولو كنت كذلك لزودت بالوسائل البدنية التي يمكنك بها الزحف على بطنك بدلاً من السير على قدميك. وجسدك

المادي مصمم ليمكنك من الوقوف والمشي، ومن التفكير في طريقك نحو تحقيق أسمى الإنجازات التي بوسعك تخيلها.

ولماذا ترضى بأقل من ذلك؟ ولماذا تستخف بخالقك بعدم اكتراثك أو إهمالك لاستخدام أثمن هباته إليك، ألا وهي قوة عقلك؟

والقوى الكامنة في العقل البشري تفوق التصورات. ومن أعظم الألغاز التي لم تكشف عبر العصور هو تجاهلنا لإدراك هذه القوى واستخدامها كوسيلة لتشكيل مصيرنا الدنيوي.

أعظم عشرين قوة من قوى العقل البشري

لقد زود العقل على نحو ماهر ببوابة للتواصل مع الذكاء المطلق؛ وذلك من خلال العقل الباطن، وهذه البوابة صنعت بدقة لدرجة أن بإمكانها الانفتاح أمام الاستخدام الاختياري بالاستعداد لها من خلال تلك الحالة العقلية المعروفة بـ الإيمان.

ودعني أقدم لك قائمة بهذه القوى بتفصيل كبير:

١. لقد زود العقل بملكة الخيال، والذي يمكن أن تصاغ فيه طرق ووسائل لتحويل الآمال والغايات إلى واقع مادي. وقد زود بقدرة تحفيزية من الرغبة والحماس اللذين يمكن للمرء بهما تفعيل خططه وغاياته. وزود أيضًا بقوة الإرادة التي يمكن من خلالها الحفاظ على الخطط والأهداف إلى ما لا نهاية.

٢. لقد وهب العقل القدرة على الإيمان، والذي يمكن من خلاله كبح ملكتي الإرادة والمنطق في حين تخضع الآلية الكاملة للعقل للقوة التوجيهية للذكاء المطلق. وقد هيئ العقل - من خلال الحاسة السادسة - للاتصال المباشر بالعقول الأخرى (وفقًا لمبدأ العقل المدبر)، والذي يمكنه من تعزيز قوته الخاصة بالقوى التحفيزية للعقول الأخرى التي تستخدم بفاعلية في تحفيز الخيال.

٣. قد منح قوة المنطق التي يمكن من خلالها جمع الحقائق والنظريات في افتراضات، وأفكار، وخطط.

٤. لقد وهب القدرة على إسقاط نفسه على العقول الأخرى؛ وذلك من خلال ما يسمى بـ "التخاطر".

٥. لقد وهب القدرة على الاستنتاج، والذي يمكنه من التنبؤ بالمستقبل بتحليله للماضي. وتوضح هذه القدرة السبب في كون الفلاسفة ينظرون في الماضي كي يروا المستقبل.
٦. لقد زود بوسائل الانتقاء، والتعديل، والتحكم في طبيعة أفكاره، وبهذا يمنح المرء ميزة بناء شخصيته بنظام يناسب أي نموذج مرغوب، ويمنحه القدرة على تحديد نوع الأفكار التي يجب أن تهيمن على العقل.
٧. لقد زود بنظام تخزين رائع لاستقبال كل فكرة يعبر عنها، وتسجيلها، واستدعائها؛ وذلك من خلال ما يسمى بـ "الذاكرة"، وهذا النظام الرائع يصنف الأفكار المترابطة وينقحها بصورة تلقائية بأسلوب يجعل استدعاء فكرة معينة يستدعي الأفكار المرتبطة بها.
٨. لقد زود بقوة العاطفة، والتي يمكنه بها تحفيز الجسد طواعية لإصدار أي فعل يرغبه.
٩. لقد وهب القدرة على العمل بسرية وصمت، ومن ثم يضمن خصوصية الفكر في ظل كل الظروف.
١٠. لديه قدرة غير محدودة على استقبال المعرفة حول كل الموضوعات، وتنظيمها، وتخزينها، والتعبير عنها في مجالي الطبيعة وما وراء الطبيعة، وفي العالم الخارجي والداخلي.
١١. لديه القدرة على المساعدة في حفاظنا على صحة بدنية سليمة، ومن الواضح أنه المصدر الوحيد لعلاج الأمراض البدنية، وكل المصادر الأخرى مجرد مصادر مساهمة في العلاج. وهو يحافظ على نظام إصلاح رائع لصيانة الجسد المادي، وهو نظام يعمل تلقائيًّا.
١٢. يحافظ على نظام كيميائي رائع يحول الغذاء من خلاله إلى تركيبات مناسبة لصيانة الجسد وإصلاحه، ويعمل هذا النظام تلقائيًّا.
١٣. يقوم بتشغيل القلب تلقائيًّا، والذي بواسطته يقوم مجرى الدم بتوزيع الغذاء في كل أنحاء الجسم، ويتخلص من الفضلات والخلايا التالفة.
١٤. لديه قوة الانضباط الذاتي، والتي تمكنه من تكوين أية عادة مرغوبة والمحافظة عليها إلى أن يعبر عنها تلقائيًّا.

١٥ .هو الأرضية المشتركة التي نتواصل فيها مع الذكاء المطلق بالدعاء (أو بأي شكل من أشكال الرغبة المعبر عنها أو *الغاية المحددة*) وبمجرد فتح بوابة الاتصال بواسطة العقل الباطن، بالإيمان.
١٦ .هو المنتج الوحيد لكل فكرة، وأداة، وآلة، واختراع آلي ابتكر لتحقيق راحة العيش في عالمنا المادي.
١٧ .هو المصدر الوحيد لكل سعادة وبؤس، وفقر وثروات مهما كانت طبيعتها، ويكرس طاقاته للتعبير عن أي من هذه الأشياء التي تهيمن على العقل من خلال قوة الفكر.
١٨ .هو مصدر كل العلاقات الإنسانية وكل أشكال الاتصال بين الناس، وهو الباني للصداقات والمنشئ للعداوات وفقًا للأسلوب الذي يوجه به.
١٩ .لديه القدرة على حماية نفسه ووقايتها من كل الظروف والقيود الخارجية، رغم أنه لا يستطيع التحكم فيها دائمًا.
٢٠ .لا قيود منطقية لديه (لا قيود سوى تلك التي تتعارض مع قوانين الطبيعة) إلا تلك التي يقبلها الفرد بسبب عدم إيمانه. وفي الحقيقة "كل ما يتخيله العقل ويؤمن به، يمكنه تحقيقه".

ويمكنني الاستمرار في تقديم ما لا يقل عن عشرين مثالاً آخر عن مدى قوى العقل المذهلة. ولكن، رغم كل هذه القوى المذهلة، فإن الغالبية العظمى من الناس لا يقومون بأية محاولة للتحكم في عقولهم، ويعانون المخاوف أو الصعوبات التي لا وجود لها إلا في مخيلاتهم.

حماقة الخوف

إن العدو الرئيسي للنجاح هو الخوف! فنحن نخاف من الفقر ونحن غارقون في الثروات، ونخشى الإصابة بالأمراض رغم النظام الطبيعي الرائع الذي زود به الجسد وتجرى به صيانته، وإصلاحه، وإبقاؤه عاملاً على النحو الصحيح تلقائيًّا.

ونخشى من النقد عندما لا يكون هناك نقاد سوى هؤلاء الذين ننشئهم في عقولنا من خلال الاستخدام السلبي لخيالنا.

ونخشى من خسارة حب الأصدقاء والأقارب، رغم أننا نعلم تمام العلم أن سلوكنا قد يكون كافيًا للحفاظ على الحب في ظل كل ظروف العلاقات الإنسانية العادية.

ونخشى من الشيخوخة، في حين أن علينا تقبلها كأداة لاكتساب حكمة وتفهم أعظم.

ونخشى من فقدان الحرية، رغم علمنا بأن الحرية مسألة علاقات منسجمة مع الآخرين.

ونخشى من الموت، رغم علمنا بأنه محتوم، وهو لهذا خارج عن نطاق سيطرتنا.

ونخشى من الفشل، ولا نعي أن كل تجربة من تجارب الفشل تحمل في طياتها بذور منفعة مساوية لها.

وظللنا نخشى من البرق إلى أن قام "فرانكلين"، و"إديسون"، وبضعة من الأشخاص النادرين الآخرين - والذين تجرأوا على تولي السيطرة على عقولهم- بإثبات أن البرق صورة من صور الطاقة الطبيعية التي يمكن الاستفادة بها واستخدامها لصالح الإنسانية.

وبدلاً من أن نفتح عقولنا على تلقي التوجيه من الذكاء المطلق، من خلال الإيمان، نغلق عقولنا أمامه بإحكام بكل درجة من درجات القيود المفروضة ذاتيًا والمبنية على المخاوف غير الضرورية.

ونحن نعلم أن البشر يهيمنون على كل الكائنات الحية الأخرى الموجودة على ظهر الأرض، ولكننا فشلنا في تأمل أنفسنا والتعلم من الطيور في السماء والوحوش في الأدغال أنه حتى الحيوانات الخرساء زودت على نحو حكيم بالغذاء وبكل الأشياء الضرورية؛ مما يجعل كل المخاوف باطلة وحمقاء.

ونحن نشكو من عدم توافر الفرص، ونصيح بوجه من تجرأوا على تولي السيطرة التامة على عقولهم، ونحن غير واعين بأن كل من له عقل سليم لديه الحق والقدرة على الحصول على كل شيء مادي يحتاج إليه أو يمكنه استخدامه.

ونخشى من الإزعاج الذي يسببه لنا الشعور بالألم الجسدي، غير مدركين أن الألم لغة عالمية نتلقى بها التحذير من الشرور والأخطار التي تتطلب المقاومة.

وبسبب مخاوفنا نهرع إلى الخالق بالدعوات طالبين منه أشياء هينة يمكننا تدبرها بأنفسنا، ثم نيأس ونتخلى عن إيماننا (إن كان لدينا إيمان) عندما لا تجاب دعواتنا ولا نحصل على النتائج التي طلبناها، غير مدركين لواجبنا بأن نقدم الشكر له على النعم التي لا تحصى التي منحنا إياها من خلال قوة عقولنا.

وإننا نتحدث ونلقي مواعظ عن الخطايا، ونخفق في إدراك أن أعظم خطيئة من بين كل الخطايا هي خطيئة فقدان الإيمان بالخالق الحكيم الذي وهب عباده نعمًا أكثر مما يمكن لأي والد أن يفكر في أن يهبها لأطفاله.

وقد حولنا المخترعات الرائعة إلى أدوات تدميرية نستخدمها فيما يسمى تأدبًا بـ "الحرب"، ثم نصيح بعدها محتجين عندما يجازينا قانون التعويض بالمجاعات والكساد التجاري.

ونحن نسيء استخدام قوى عقولنا بطرق أكثر من أن تحصى؛ لأننا لم ندرك أنه يمكننا الاستفادة بهذه القوى من خلال الانضباط الذاتي واستخدامها لتلبية احتياجاتنا.

وهكذا، نسير طوال طريق الحياة نأكل القشر ونلقي الثمار المليئة بالنفع!

بعض الحقائق المعروفة عن طبيعة الفكر

قبل أن ننهي تحليل الانضباط الذاتي، والذي يتمحور بشكل كامل حول آلية الفكر، دعني أصف لك باختصار بعض الحقائق والعادات الفكرية الشهيرة لكي يمكننا اكتساب فن التفكير الدقيق.

١- كل الأفكار (سواء أكانت إيجابية أم سلبية، جيدة أم سيئة، دقيقة أم غير دقيقة) تكسو نفسها بمعادلاتها المادية، وهي تفعل هذا الأمر من خلال إلهام المرء بالأفكار، والخطط، ووسائل تحقيق الغايات المنشودة؛ وذلك بوسائل منطقية وطبيعية.

وبعد أن يصبح التفكير في موضوع ما عادة، يواصل العقل الباطن تنفيذه والوصول إلى نتيجته المنطقية؛ وذلك بمساعدة أية وسيلة طبيعية متاحة.

وقد لا تكون عبارة "الأفكار عبارة عن أشياء" صحيحة تمامًا، ولكنها حقيقة أن الأفكار تصنع كل الأشياء، والأشياء التي تصنعها تكون نسخة مطابقة من النماذج الفكرية التي صيغت منها على نحو رائع.

ويؤمن البعض بأن كل فكرة تصدر عن عقل المرء تبدأ سلسلة لا نهاية لها من الذبذبات التي تجعل صاحب الفكرة مجبرًا على الكفاح؛ وبأننا مجرد انعكاس طبيعي لأفكار قام الذكاء المطلق بتفعيلها وبلورتها في شكل مادي.

ويعتقد عديد من الناس أيضًا أن الطاقة التي نفكر بها مجرد جزء ضئيل منعكس من الذكاء المطلق، تم اقتطاعه من الاحتياطي الكوني بواسطة العقل. ولم تثبت صحة أية فكرة تناقض هذا الاعتقاد حتى الآن.

٢. من خلال تطبيق الانضباط الذاتي، يمكن التأثير في الفكر، والتحكم فيه، وتوجيهه بتحويل مساره نحو تحقيق غاية منشودة؛ وذلك باكتساب العادات التطوعية المناسبة لتحقيق هذه الغاية.

٣. لقوة الفكر قدرة على التحكم في كل خلية من خلايا الجسد (وذلك بمساعدة العقل الباطن)، وإجراء كل الإصلاحات والاستبدالات للخلايا المصابة أو الميتة، وتحفيز نموها، والتأثير في عمل كل أعضاء الجسد، ومساعدتها على العمل وفق عادة ونظام، ومساعدتها على محاربة الأمراض من خلال الجهاز المناعي. وتنفذ هذه الوظائف تلقائيًّا، ولكن يمكن تحفيز بعضها بمساعدة تطوعية.

٤. تبدأ كل الإنجازات في صورة أفكار، وتنظم في صورة خطط، وأهداف، وغايات، ويتم التعبير عنها في صورة إفعال. وكل الأفعال تلهم بواسطة دافع أو أكثر من الدوافع الأساسية التسع.

٥. تخضع قوة العقل كاملة لقسمي العقل، وهما العقل الواعي والعقل الباطن.

والعقل الواعي خاضع لتحكم الفرد، أما العقل الباطن فخاضع لتحكم الذكاء المطلق ويعمل كأداة تواصل بين الذكاء المطلق والعقل الواعي.

و"الحاسة السادسة" خاضعة لتحكم العقل الباطن، وتعمل بصورة تلقائية وفق قواعد ثابتة، ولكن قد يتم التأثير عليها لتعمل على تنفيذ تعليمات العقل الواعي.

٦. يعمل كل من العقل الواعي والباطن كاستجابة لعادات ثابتة، ويضبطان نفسيهما وفق أية عادات فكرية ينشئها الفرد، سواء أكانت هذه العادات اختيارية أم إجبارية.

٧. غالبية الأفكار التي تصدر عن الفرد تكون غير دقيقة لأنها تلهم بالآراء الشخصية التي يكونها دون فحص الحقائق، أو بسبب المحاباة، والحكم المسبق، والخوف، ونتيجة إثارة عاطفية قد لا تمنح ملكة المنطق الفرصة لتعديلها بصورة عقلانية.

٨. أول خطوة في التفكير الدقيق (وهي خطوة لا يتخذها سوى أصحاب الانضباط الذاتي الكاف) هي فصل الحقائق عن الخيال والشائعات. والخطوة الثانية هي فصل الحقائق (بعد التعرف عليها كحقائق) وتصنيفها إلى فئتين: مهمة وغير مهمة. والحقيقة المهمة هي أية حقيقة يمكن استخدامها لمساعدة المرء على تحقيق غايته الكبرى أو أية غاية صغرى توصله إلى تلك الغاية الكبرى.

وكل الحقائق الأخرى تعد غير مهمة نسبيًّا. ويمضي الشخص العادي حياته في التعامل مع "الاستنتاجات" المبنية على مصادر لا يعتمد عليها للمعلومات والحقائق غير المهمة. ولهذا، فهو نادرًا ما يصل إلى رؤية عن شكل الانضباط الذاتي الذي يتطلب الحقائق ويميز الفوارق بين الحقائق المهمة وغير المهمة.

٩. والرغبة المبنية على دافع معين هي البداية لكل تفكير اختياري متعلق بالإنجاز الفردي. ووجود أية رغبة شديدة في العقل يحفز قوة الخيال بغية خلق طرق أو وسائل لتحقيق هذه الرغبة. وإذا ظلت الرغبة قائمة في العقل باستمرار (من خلال تكرار التفكير فيها)، يقوم العقل الباطن بتناولها ويحولها إلى نتيجتها المنطقية تلقائيًّا.

وهذه بعض الحقائق المهمة الشهيرة المتعلقة بأعظم الألغاز، ألا وهو لغز التفكير الإنساني، وهي تشير بوضوح إلى أن التفكير الدقيق يكون سهل المنال بتبني عادة الانضباط الذاتي الحازم وحسب.

كيف يمكن تطبيق الانضباط الذاتي؟

يمثل الرسم التوضيحي رقم ١ وصفًا كاملاً للعناصر العشرة التي يعبر بها المرء عن قوة الفكر. وهناك ستة من بين هذه العوامل خاضعة للسيطرة من خلال الانضباط الذاتي، وهي:

١. ملكة الإرادة
٢. ملكة العواطف

٣- ملكة المنطق
٤- ملكة الخيال
٥- ملكة الضمير
٦- ملكة الذاكرة

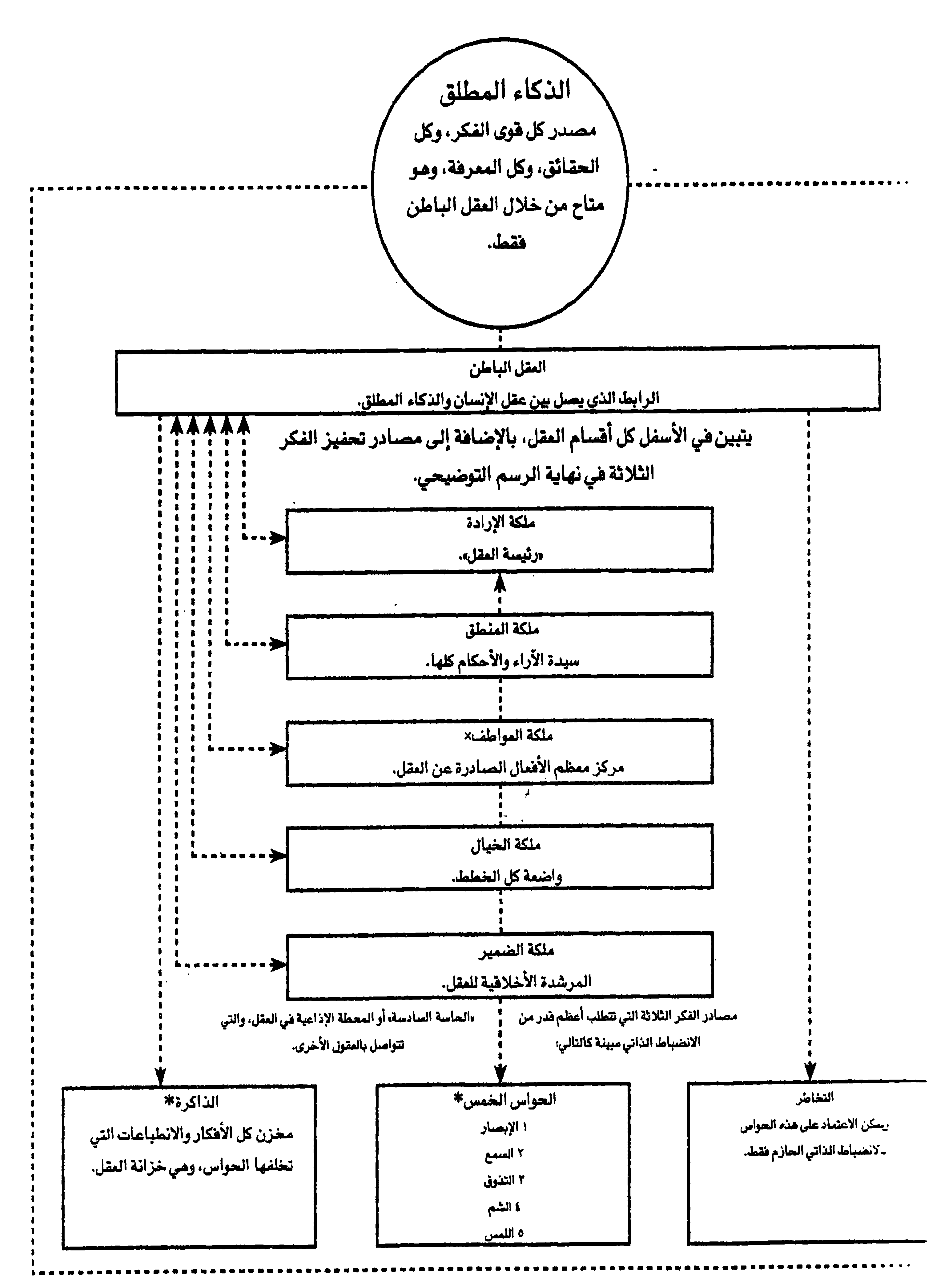
والعوامل الأربعة الباقية تعمل على نحو مستقل، ولا تخضع لأي تحكم اختياري، غير أن الحواس الخمس يمكن التأثير فيها وتوجيهها من خلال تكوين عادات اختيارية.

وفي الرسم التوضيحي رقم ٢ سنعرض صورة نظرية توضح أقسام العقل الستة التي يمكن بها المحافظة على الانضباط الذاتي بسهولة.

وقد تم ترقيم الأقسام وفق أهميتها النسبية، رغم أنه من المستحيل على أي شخص أن يقول بالتحديد أي هذه الأقسام أكثر أهمية من غيره؛ لأن كلاً منها يعد عنصرًا أساسيًّا في التعبير عن الأفكار.

الرسم التوضيحي رقم ١

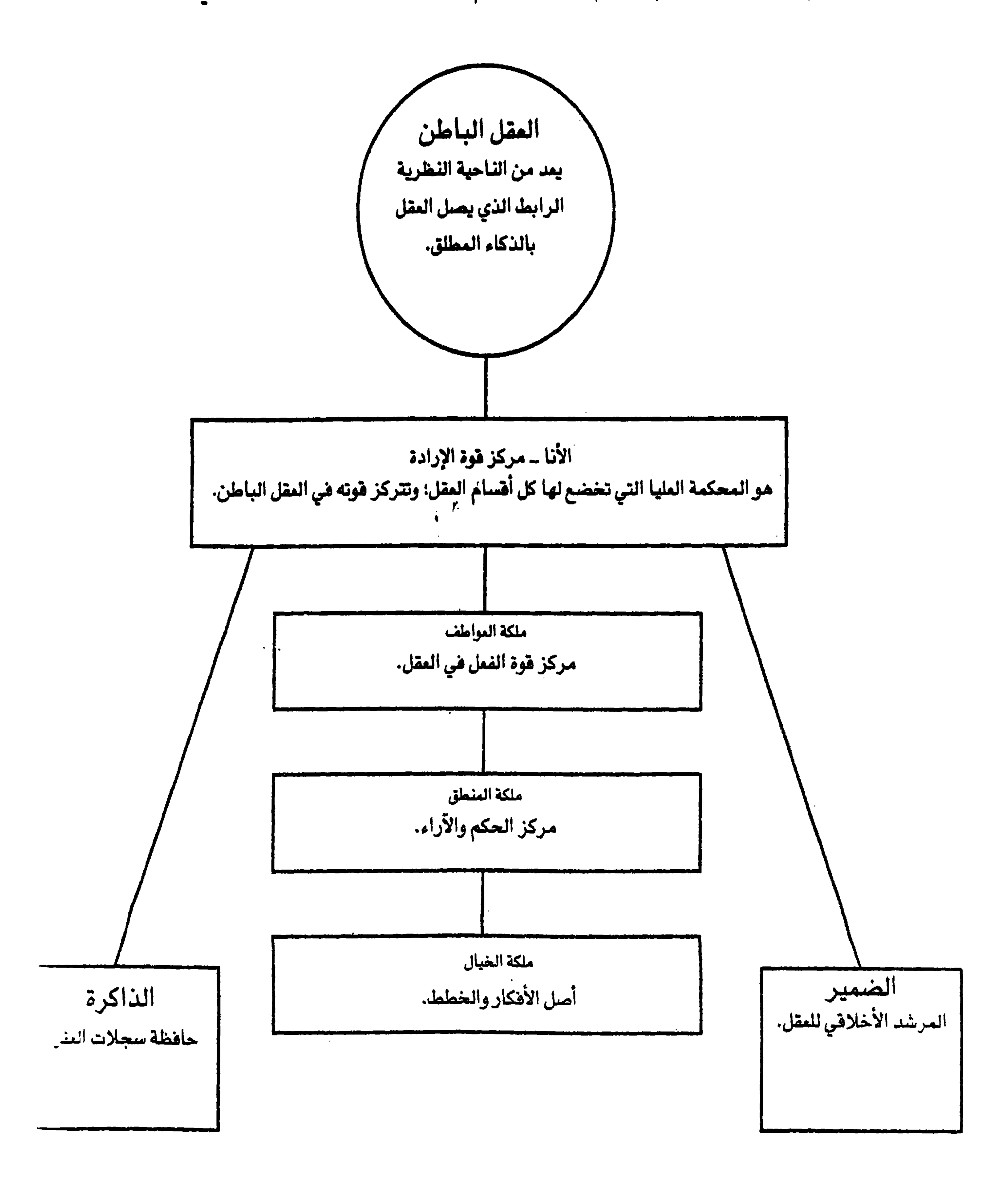
هذا رسم توضيحي للعناصر العشرة التي تشكل "آلية" الفكر. ولاحظ أن العقل الباطن يتصل بكل أقسام العقل، *ولكنه لا يخضع لسيطرة أي منها*.



* لا يمكن الاعتماد عليها دائمًا، ولابد من خضوعها لانضباط حازم طوال الوقت.

الرسم التوضيحي رقم ٢

هذا رسم توضيحي لأقسام العقل الستة التي يمكن بها المحافظة على الانضباط الذاتي بسهولة، وقد تم ترقيم هذه الأقسام وفق أهميتها على النحو التالي:



ولا خيار لنا سوى وضع الأنا - مركز قوة الإرادة - في المقام الأول؛ لأن قوة الإرادة يمكنها التحكم في جميع أقسام العقل، وهي تدعى بـ "المحكمة العليا للعقل"، والتي تعد قراراتها نهائية ولا تقبل الطعن من أية محكمة عليا أخرى.

وملكة العواطف تحتل المقام الثاني؛ حيث إنه من المعروف جيدًا أن العواطف تسيطر على الناس، ولهذا فهي تحتل المرتبة الثانية بعد "المحكمة العليا".

وتحتل ملكة المنطق المقام الثالث من حيث الأهمية لكونها السلطة المعدلة التي يمكن من خلالها إعداد الفعل العاطفي للاستخدام الآمن. والعقل "المتوازن جيدًا" هو العقل الذي يمثل موازنة بين ملكة العواطف وملكة المنطق. وعادة ما تتحقق هذه الموازنة بواسطة قوة "المحكمة العليا"، وملكة الإرادة.

وملكة الإرادة تقرر اتخاذ جانب العواطف أحيانًا؛ وتضع سلطتها في جانب ملكة المنطق أحيانًا أخرى. ولكن دائمًا ما يكون لها القول الفصل، وأيًا كان الجانب الذي تدعمه يكون هو الجانب الفائز في كل النزاعات بين المنطق والعواطف. ويا له من نظام رائع!

وقد منحت ملكة الخيال المقام الرابع، حيث إنها هي القسم الذي ينشيء أفكار وخطط وطرق ووسائل تحقيق الأهداف المنشودة، وجميعها تلهم بملكة العواطف أو ملكة الإرادة.

ويمكننا أن نقول إن ملكة الخيال تخدم العقل كـ "لجنة لخلق الطرق والوسائل"، ولكنها غالبًا ما تعمل بمفردها وتنطلق في جولات استكشافية رائعة لأماكن لا عمل لملكة الإرادة فيها. وخلال هذه الجولات الملهمة ذاتيًّا، ينال الخيال الرضا، والتعاون، والتشجيع التام من قبل العواطف، والتي تعد السبب الرئيسي في ضرورة فحص ملكة المنطق بدقة لكل الرغبات التي ترجع أصولها إلى العواطف - وأن تدحض هذه الرغبات بقوة الإرادة إذا تطلب الأمر ذلك.

وعندما تخرج العواطف والخيال عن نطاق مراقبة المنطق وسيطرة الإرادة، فإنهما يشبهان صبيين عابثين قررا لعب الهوكي في المدرسة، أو العبث بحوض الاستحمام القديم، أو بحوض زراعة البطيخ الخاص بالجيران.

ولن توجد صورة من صور الإخفاق إلا ولهما فيها نصيب! ولهذا، فهما يتطلبان انضباطًا ذاتيًّا أكبر من بقية قوى العقل.

والقسمان الآخران - أي الضمير والذاكرة - يعدان إضافة ضرورية للعقل، وبما أنهما مهمان فهما يقعان في نهاية القائمة، حيث يوجدان.

وقد أولي العقل الباطن مكانة تعلو فوق أقسام العقل الستة كلها لأنه هو الرابط بين العقل الواعي والذكاء المطلق، والأداة التي تتلقى بها كل أقسام العقل قوة الفكر.

والعقل الباطن لا يخضع لسيطرة شيء، ولكنه يخضع للتأثير بالوسائل التي سنصفها هنا. وهو يعمل وفق أسلوبه الخاص، وعلى نحو تطوعي، رغم أنه يمكن تسريع عمله بالعواطف الحادة، أو بتطبيق قوة الإرادة بشكل عالي التركيز.

والرغبة المتقدة الكامنة وراء *الغاية الكبرى المحددة* قد تحفز عمل العقل الباطن وتسرع من عملياته.

كيف يتصل العقل الباطن بأجزاء العقل؟

إن علاقة العقل الباطن بالأقسام الستة الأخرى من العقل، والمشار إليها في العرض التوضيحي رقم ٢، متشابهة في أوجه عديدة مع علاقة المزارع بقوانين الطبيعة التي تنمو بها محاصيله.

فعلى المزارع أداء واجبات معينة ثابتة، مثل إعداد التربة، وزراعة البذور في الموسم المناسب، والتخلص من الأعشاب الضارة، وبعدها ينتهي عمله. ومنذ تلك المرحلة فصاعدًا، تتولى الطبيعة أمر البذور، وتنبتها، وتصل بها إلى مرحلة النضج، وتنتج المحاصيل.

ويمكن تشبيه العقل الواعي بالمزارع في كونه يمهد السبيل بوضع الخطط والأهداف، تحت توجيه ملكة الإرادة. وإذا أدي هذا العمل على نحو صحيح، وأنشئت صورة واضحة لما هو مرغوب (تمثل الصورة بذرة الغاية المرغوبة)، فسوف يقوم العقل الباطن بتناول الصورة، والاستعانة بقوة الذكاء المطلق - لأنها مطلوبة لتحويل هذه الصورة - والحصول على المعلومات الضرورية، وتقديمها للعقل الواعي في صورة خطة عملية للأمر.

وعلى النقيض لقوانين الطبيعة، التي تنبت البذور وتنتج المحاصيل للمزارع في مدة زمنية محددة ومقررة مسبقًا، يتولى العقل الباطن أمر بذور الأفكار أو الغايات التي تقدم إليه، ويحدد وقت توصله لخطة لتحقيقها.

وقوة الإرادة - المعبر عنها بالرغبة المتقدة - هي الأداة الوحيدة التي يمكن بها تسريع عمل العقل الباطن. وهكذا، فمن خلال امتلاك المرء لزمام عقله بممارسة قوة الإرادة، سوف يمتلك قوة هائلة. وسيادة قوة الإرادة - حتى يمكن توجيهها نحو تحقيق أي غاية منشودة - هي الانضباط الذاتي في أسمى صوره. والتحكم في الإرادة يتطلب المثابرة، والإيمان، *وغاية محددة*.

وفي مجال المبيعات، مثلاً، من الحقائق المعروفة لدى كل مندوبي المبيعات المتفوقين أن مندوب المبيعات المثابر يتصدر القائمة في عمليات البيع. وفي بعض مجالات البيع - مثل التأمين على الحياة - تعد المثابرة ممتلكًا ذا أهمية أساسية لمندوب المبيعات. والمثابرة، سواءً في مجال المبيعات أو أية مهنة أخرى، مسألة انضباط ذاتي بحت.

وتنطبق القاعدة ذاتها على مجال الإعلان، فأكثر العاملين في هذا المجال نجاحًا يعملون بمثابرة قوية، ويكررون جهودهم شهرًا بعد شهر، وعامًا بعد عام، بانتظام لا ينقطع؛ وخبراء الإعلان المحترفون لديهم دليل مقنع على أن هذه هي السياسة الوحيدة التي تجلب نتائج مرضية.

والرواد الذين أسسوا الولايات المتحدة الأمريكية أظهروا ما يمكن تحقيقه عند فرض قوة الإرادة من خلال المثابرة.

وفي فترة متأخرة من تاريخ بلادنا، أثبت "جورج واشنطن" وجنوده القليلون المزودين بقليل من المؤن، وملابس رثة، وعتاد قليل مرة أخرى أن قوة الإرادة المدعومة بالمثابرة لا تقهر.

ورواد الصناعة الأمريكية - مثل "هنري فورد"، و"توماس إيه. إديسون"، و"أندرو كارنيجي" العظماء - أظهروا لنا أيضًا منافع قوة الإرادة المدعومة بالمثابرة. وهؤلاء الرواد، وكل من على شاكلتهم ممن قدموا إسهامات عظيمة لطريقة الحياة الأمريكية، تمتعوا بالانضباط الذاتي، وقد اكتسبوه أيضًا من خلال قوة الإرادة المدعومة بالمثابرة.

والمسيرة المهنية الخاصة بـ "كارنيجي" تقدم مثالاً رائعًا عن المنافع التي يحققها الانضباط الذاتي. وقد قدم إلى أمريكا عندما كان فتى صغيرًا جدًّا وبدأ حياته العملية كعامل. وكان لديه القليل من الأصدقاء، ولم يكن من بينهم أحد ثري أو ذو نفوذ، ولكن كانت لديه قدرة هائلة على التعبير عن قوة إرادته.

ومن خلال اشتغاله بالعمل اليدوي نهارًا والدراسة ليلاً، تعلم استخدام التلغراف، وشق طريقه حتى وصل في النهاية إلى منصب العامل الخاص بقسم المراقبة في شركة السكك الحديدية بولاية بنسلفانيا. وخلال اشتغاله بهذا المنصب، قام بتطبيق فعال لبعض مبادئ هذه النظرية، ومن بينها مبدأ الانضباط الذاتي، لدرجة أنه جذب انتباه رجال ذوي ثراء ونفوذ شغلوا مناصب استطاعوا منها مساعدته على تحقيق غايته الكبرى في الحياة.

وعند هذه المرحلة من مسيرته المهنية، كان يتمتع بالمميزات التي يتمتع بها المئات من عمال التلغراف الآخرين، لا أكثر. ولكنه كان يملك شيئًا لم يكن يملكه غيره من العمال، ألا وهو إرادة الفوز وفكرة واضحة عما كان يريد، إضافة إلى المثابرة على تنفيذها إلى أن حققها.

وكان هذا أيضًا حصيلة الانضباط الذاتي!

وكانت الصفات الرائعة التي تمتع بها السيد "كارنيجي" هي قوة الإرادة والمثابرة، علاوة على الانضباط الذاتي الحازم الذي كان يتحكم به في هاتين الصفتين ويوجههما نحو تحقيق غايته المحددة. وبخلاف تلك الصفات لم تكن لديه صفات بارزة لا يملكها غيره من الأشخاص ذوي الذكاء العادي. وبممارسته لقوة إرادته، تبنى *غاية كبرى محددة* وتشبث بها إلى أن جعلته أعظم قائد من قادة الصناعة الأمريكية، ناهيك عن مقدار الثروة الضخمة التي جمعها. وبدافع من قوة إرادته، المنضبطة ذاتيًا على نحو صحيح والموجهة نحو تحقيق غاية محددة، أسس شركة الصلب الأمريكية العظيمة، والتي أشعلت ثورة في صناعة الصلب ووفرت فرص عمل لجيش ضخم من العمال المهرة وغير المهرة.

وهكذا، نرى أن الشخص الناجح يبدأ بتطبيق الانضباط الذاتي، سعيًا لتحقيق غاية محددة، ومواصلة هذا السعي إلى أن يحقق غايته تلك بمساعدة ذلك المبدأ ذاته.

نيل القوة الشخصية

عندما قال "أندرو كارنيجي" إن "قوة الإرادة قوة لا تقاوم ولا تعرف ما يسمى بـ الفشل"، كان يعني بلا شك أنها لا تقاوم عندما تنظم على نحو صحيح وتوجه نحو غاية محددة في أثناء التحلي بروح الإيمان. ومن الواضح أنه كان يقصد التأكيد على ثلاثة مبادئ مهمة من مبادئ الفلسفة كأساس للانضباط الذاتي المكتسب ذاتيًا، وهي:

أ. الغاية المحددة
ب. الإيمان العملي
ج. الانضباط الذاتي

ورغم هذا، ينبغي تذكر أن الحالة العقلية التي تكتسب من خلال هذه المبادئ الثلاثة يمكن تحقيقها على نحو أفضل وأسرع بتطبيق مبادئ أخرى من مبادئ هذه الفلسفة، ومن بينها:

أ. العقل المدبر
ب. الشخصية المحببة
ج. عادة بذل المزيد من الجهد
د. المبادرة الشخصية
هـ. الرؤية الإبداعية

وادمج هذه المبادئ الخمسة بالغاية الموحدة، والإيمان العملي، والانضباط الذاتي، وسوف يكون لديك مصدر متاح من مصادر القوة الشخصية بنسب هائلة.

وقد يجد المبتدئ في دراسة هذه الفلسفة صعوبة في التحكم في قوة إرادته بدون بلوغ هذا التحكم خطوة خطوة بإتقان هذه المبادئ الثمانية وتطبيقها.

ويمكن إتقانها بطريقة واحدة فقط، ألا وهي التطبيق المستمر المثابر لهذه المبادئ. فلابد من نسجها في عادات المرء اليومية وتطبيقها في كل العلاقات الإنسانية، وفي حل جميع المشكلات الشخصية. وقوة الإرادة تستجيب فقط

للدوافع التي يسعى إليها الإنسان بمثابرة، وتصير قوية بالطريقة ذاتها التي تصير بها ذراع المرء قوية - الاستخدام النظامي.

وأصحاب قوة الإرادة المكتسبة ذاتيًّا، من خلال الانضباط الذاتي، لا ييأسون أو يتخلون عن الأمر عندما يصبح المسعى شاقًّا، أما من ليس لديهم قوة إرادة فيفعلون ذلك.

وقف جنرال بسيط أمام جيش من الجنود المتعبين المحبطين الذين أصيبوا بهزيمة ساحقة خلال الحرب الأهلية الأمريكية. وقد كان لديه هو أيضًا سبب للشعور بالإحباط لأن رياح الحرب كانت ضده.

وعندما أشار أحد ضباطه إلى أن المشهد يبدو محبطًا، رفع الجنرال "جرانت" رأسه المتعب، وضيق عينيه، وشد قبضتيه، وقال متحمسًا: "سنظل نحارب ولو استغرقت الحرب الصيف كله!". وقد حارب حقًّا كما اختار. وهكذا، قد يكون ذلك القرار الحازم من رجل واحد، وهو قرار مدعوم بإرادة لا تقهر، هو ما أتى بالنصر النهائي الذي حافظ على وحدة الولايات.

وتقول إحدى المدارس الفكرية: "إن الحق يصنع القوة"، وتقول مدرسة أخرى: "إن القوة تصنع الحق". ولكن من يفكرون بدقة يعلمون أن قوة الإرادة هي التي تصنع القوة، سواء أكانت قوة عادلة أم ظالمة، والتاريخ يدعم هذا المعتقد.

ولتدرس أصحاب الإنجازات العظيمة أينما تجدهم، وسوف تجد دليلاً على أن قوة الإرادة المنظمة والمطبقة بمثابرة هي العامل السائد في نجاحهم. وسوف تجد أيضًا أن الناجحين يلزمون أنفسهم بنظام انضباط ذاتي أكثر حزمًا من أي نظام آخر تفرضه عليهم الظروف الخارجة عن سيطرتهم.

وهم يعملون في الوقت الذي ينام فيه الآخرون، ويبذلون المزيد من الجهد، ويبذلون جهدًا أكبر وأكبر إذا تطلب الأمر، ولا يتوقفون عن ذلك حتى يقدموا أقصى خدمة يمكنهم تقديمها.

ولتتبع خطاهم ليوم واحد فقط، وسوف تقتنع بأنهم لا يحتاجون إلى مراقب يدفعهم إلى مواصلة العمل؛ فهم يواصلون عملهم وتقدمهم بمبادرتهم الشخصية لأنهم يوجهون جهودهم بأشد أنواع الانضباط الذاتي حزمًا. وقد يقدرون التوصيات، ولكنهم لا يحتاجون إليها لإلهامهم العمل. وينصتون إلى الانتقاد، ولكنهم لا يخشونه، ولا يشعرون بالإحباط بسببه.

وقد يفشلون أحيانًا، أو يعانون إخفاقًا مؤقتًا، مثلما يحدث للآخرين، ولكن الفشل يحثهم وحسب على بذل جهد أعظم.

ويواجهون عقبات، كالآخرين، ولكنهم يحولونها إلى منافع يستخدمونها في التوجه نحو تحقيق هدفهم المختار.

وهم يشعرون بالإحباط، مثلما يشعر به الآخرون، ولكنهم يغلقون أبواب عقولهم بإحكام خلف الخبرات الأليمة، ويحولون مشاعر الإحباط هذه إلى طاقة متجددة، والتي يكافحون بها نحو تحقيق النصر.

وعندما يتوفى أحد أفراد عائلاتهم، يقومون بدفنه، ولكن لا يدفنون معه إرادتهم التي لا تقهر.

ويطلبون النصح من الآخرين، ويستخلصون منه ما يمكنهم استخدامه، ويذرون البقية، رغم أن العالم كله قد ينتقدهم لحكمهم على الأمور. ويعلمون أنه ليس بمقدورهم التحكم في كل الظروف التي تؤثر على حياتهم، ولكنهم يتحكمون في حالتهم العقلية وردود أفعالهم تجاه كل الظروف، وذلك بالإبقاء على إيجابية عقولهم طوال الوقت. وتختبرهم عواطفهم السلبية، ككل الناس، ولكنهم يبقون سيطرتهم التامة على هذه العواطف بتسخيرها لخدمتهم.

ولنع حقيقة أنه بالانضباط الذاتي يمكن للمرء أن يقوم بأمرين مهمين كليهما أساسي لتحقيق إنجازات باهرة: أما الأول فهو أن المرء قد يتحكم تمامًا في عواطفه السلبية بتحويلها إلى جهود بناءة، ويستخدمها كإلهام للقيام بمساعٍ عظمى. وأما الأمر الثاني فهو أن المرء قد يحفز العواطف الإيجابية ويوجهها نحو تحقيق أية غاية منشودة. ومن ثم إذا تحكم المرء في كل من العواطف الإيجابية والسلبية، فإن ملكة المنطق لديه ستعمل بحرية، وكذلك ملكة الخيال.

وينال الشخص التحكم في عواطفه تدريجيًا، وذلك بتطوير عادات التفكير المؤدية إلى نيل التحكم. ويجب أن تتشكل هذه العادات في ظل الظروف الحياتية البسيطة غير المهمة؛ لأن ما قاله قاضي المحكمة العليا الأمريكية "لويس برانديس" ذات مرة حقيقي: "إن العقل كاليد، ينمو بالاستخدام".

التحكم في أقسام العقل الستة

يمكن إحكام السيطرة التامة على أقسام العقل الستة الخاضعة للانضباط الذاتي واحدًا تلو الآخر، ولكن يجب أن تكون البداية باكتساب عادات تمنح المرء القدرة على السيطرة على عواطفه أولاً؛ حيث إنها حقيقة أن أكثر الناس يصيرون ضحايا لعواطفهم الجامحة طوال حياتهم. ويصبح أكثر الناس خدمًا لعواطفهم بدلاً من

أن يكونوا سادة لها لأنهم لم يكونوا عادات شاملة محددة تمكنهم من السيطرة عليها.

وكل من قرروا التحكم بالأقسام الستة لعقولهم من خلال نظام انضباط ذاتي حازم يجب عليهم تبني خطة محددة واتباعها للمحافظة على غاياتهم نصب أعينهم.

وقام أحد طلاب هذه الفلسفة بكتابة طريقة لهذا الغرض، وقام باتباعها بدقة لدرجة أنها سرعان ما مكنته من أن يصبح ذا وعي منضبط ذاتيًّا. وقد نجحت إلى حد كبير لدرجة أننا سنعرضها هنا حتى تعم المنفعة على بقية طلاب هذه الفلسفة.

وتستخدم هذه الطريقة وتكرر شفاهية مرتين يوميًّا، مرة عند الاستيقاظ في الصباح، والأخرى قبل الخلود إلى النوم في المساء. وقد مكنت هذه الطريقة ذلك الطالب من الاستفادة بمبدأ الإيحاء الذاتي، والذي يقوم بتوصيل الغاية من هذه الطريقة بوضوح إلى العقل الباطن؛ حيث يتولى أمرها ويعمل بناءً عليها تلقائيًّا. وقد أرفقت نسخة من هذه الطريقة في مجموعة المبادئ التوجيهية الخاصة بك. ولأساعدك على البدء، سوف أتلوها عليك الآن. والطريقة كما يلي:

طريقة للانضباط الذاتي

قوة الإرادة. نظرًا لأن قوة الإرادة هي المحكمة العليا التي تخضع لها جميع أقسام العقل، فسوف أمارسها يوميًّا، عندما أحتاج إلى تشجيع على العمل لتحقيق أية غاية، وسوف أُكَوِّنُ العادات المصممة لتفعيل قوة إرادتي مرة واحدة يوميًّا على الأقل.

العواطف. نظرًا لإدراكي أن عواطفي منها الإيجابي ومنها السلبي، فسوف أكون عادات يومية تشجعني على اكتساب العواطف الإيجابية، وتساعدني على تحويل العواطف السلبية إلى شكل ما من أشكال الأفعال المفيدة.

المنطق. نظرًا لأن كلاً من عواطفي الإيجابية والسلبية قد تكون خطيرة إذا لم أتحكم فيها وأوجهها نحو تحقيق غايات منشودة، فسوف أوكل كل رغباتي،

وأهدافي، وغاياتي إلى ملكة المنطق الخاصة بي، وسوف أتلقى توجيهاتها عند التعبير عن هذه الرغبات، والأهداف، والغايات.

الخيال. نظرًا لإدراكي لحاجتي إلى خطط وأفكار سليمة لتحقيق رغباتي، فسوف أطور خيالي بأن أستدعيه يوميًّا لمساعدتي في صنع خططي.

الضمير. نظرًا لإدراكي أن عواطفي غالبًا ما تضل في ثورة حماسها، وأن ملكة المنطق لديَّ غالبًا ما تفتقد دفء المشاعر الضروري لتمكيني من الجمع بين العدل والرحمة في أحكامي، فسوف أشجع ضميري على توجيهي فيما يتعلق بالصواب والخطأ، ولن أنحي الآراء التي يقدمها إليَّ مهما كانت تكلفة تنفيذها.

الذاكرة. نظرًا لإدراكي لقيمة الذاكرة اليقظة، فسوف أحث ذاكرتي على أن تصبح واعية بأن أضع فيها كل الأفكار التي أرغب في استدعائها، وأن أربط هذه الأفكار بالموضوعات المتصلة بها التي قد أستدعيها كثيرًا.

العقل الباطن. نظرًا لإدراكي لتأثير عقلي الباطن في قوة إرادتي، ينبغي عليَّ الحرص على أن أقدم إليه صورة واضحة ومحددة عن غايتي الكبرى في الحياة، وعن كل الغايات الصغرى الموصلة إلى تلك الغاية الكبرى، وينبغي عليَّ إبقاء هذه الصورة باستمرار نصب عيني عقلي الباطن؛ وذلك بتكرارها يوميًّا.

ويكتسب الانضباط في العقل شيئًا فشيئًا بتكوين عادات يمكن للمرء التحكم فيها. وتنشأ العادات في العقل؛ ولهذا فتكرار هذه الطريقة يوميًّا سوف تنقل العادة إلى الوعي بجانب الأنواع المعينة من العادات المطلوبة لتطوير أقسام العقل الستة والتحكم فيها.

ومجرد تكرار أسماء هذه الأقسام له تأثير مهم: يجعل المرء واعيًا بأن هذه الأقسام موجودة، وبأنها مهمة، وبأنه يمكن التحكم فيها بتكوين عادات فكرية، وبأن طبيعة هذه العادات تحدد نجاح المرء أو فشله في تحقيق الانضباط الذاتي.

ومن أعظم الأيام في حياة أي شخص يوم يدرك حقيقة أن النجاح أو الفشل في الحياة يتعلق إلى حد كبير بتحكمه في عواطفه.

وقبل أن نستطيع إدراك هذه الحقيقة، يجب علينا أن ندرك وجود عواطفنا، وطبيعتها، والقوة التي تصير متاحة لمن يتحكمون في عواطفهم، وهو نوع من الإدراك لم يتوصل إليه عديد من الناس طوال حياتهم أبدًا.

العواطف السلبية: العدو الأساسي

من الحقائق المعروفة أن العدو المدرك عدو شبه مهزوم. وينطبق هذا الأمر على الأعداء الذين يعملون بداخل عقل المرء مثلما ينطبق على الأعداء الذين يعملون خارجه، وينطبق بشكل خاص على أعدائنا من العواطف السلبية. فبمجرد أن يدرك المرء هؤلاء الأعداء، يبدأ دون وعي تقريبًا في إنشاء العادات - بالانضباط الذاتي - التي يمكنه محاربة أعدائه بها.

وهذه الفكرة ذاتها تنطبق أيضًا على منافع العواطف الإيجابية، فهي حقيقة أن المنفعة المدركة منفعة يسيرة المنال. والعواطف الإيجابية مفيدة، لأنها جزء من القوة المحركة للعقل؛ ولكنها تكون مفيدة فقط عندما يتم تنظيمها وتوجيهها نحو تحقيق غايات بناءة محددة. وإذا لم يتم التحكم فيها تحكمًا تامًا، فقد تكون خطيرة شأنها شأن أي من العواطف السلبية.

وأداة التحكم هي الانضباط الذاتي المطبق على نحو منهاجي واختياري من خلال العادات الفكرية. ولنتناول عاطفة الإيمان على سبيل المثال: فهذه العاطفة - وهي الأقوى من بين كل العواطف - قد تكون مفيدة فقط عندما يتم التعبير عنها بأفعال بناءة منظمة مبنية على *غاية موحدة*.

والإيمان بلا عمل عديم الجدوى؛ لأنه قد يذيب نفسه فيصير مجرد أحلام يقظة، وأمانٍ، ورجاء ضعيف. والانضباط الذاتي هو الأداة التي يستطيع المرء بها أن يحفز عاطفة إيمانه، وذلك من خلال غاية موحدة تنفذ بمثابرة.

ويجب أن يبدأ الانضباط بتكوين عادات تحفز على استخدام قوة الإرادة؛ لأن الأنا - أي مركز قوة الإرادة - هي منبع رغبات المرء. ومن ثم فعاطفتا الرغبة والإيمان متصلتان بدون شك. فأينما وجدت رغبة متقدة، وجدت أيضًا قدرة على الإيمان، والتي تتطابق بدقة مع حدة الرغبات. وهما متصلتان دائمًا. ولتحفز إحداهما وسوف تتحفز الأخرى. ولتتحكم في إحداهما ووجهها- من خلال عادات منظمة - وسوف تتحكم في الأخرى وتوجهها. وهذا هو الانضباط الذاتي في أسمى صوره.

الانضباط الذاتي لدى واحد من أعظم رؤساء وزراء بريطانيا

قام "بنجامين دزرائيلي" - المعروف في كل كتب التاريخ بأنه مِنْ أعظم مَنْ تولوا رئاسة وزراء بريطانيا - بتلخيص إنجازاته العظيمة في عبارة واحدة هي: "سر النجاح هو ثبات الغاية".

وقد بدأ حياته العملية كمؤلف، ولكنه لم يكن ناجحًا جدًّا في هذا المجال. ولم يترك أي كتاب من كتبه العديدة انطباعًا عظيمًا في جمهور القراء. ثم دخل في مجال السياسة وهو يضع نصب عينيه أن يصبح رئيس وزراء الإمبراطورية البريطانية التي كانت مترامية الأطراف حينها.

وأصبح عضوًا في البرلمان عن دائرة ميدستون، ولكن أول كلمة له في البرلمان وصفت بالفشل.

وبمواصلته للنضال، أصبح قائدًا لمجلس العموم، ثم مستشارًا لوزارة المالية. وحقق غايته الكبرى المحددة بعدها بأن أصبح رئيسًا للوزراء. وقد واجه هنا معارضة شديدة كانت كفيلة بدفعه إلى الاستقالة من منصبه.

وقد عاد مرة أخرى فانتخب رئيسًا للوزراء ثانية، فأصبح حينها بانيًا عظيمًا للإمبراطورية البريطانية. وكانت أعظم إنجازاته شراء أسهم شركة قناة السويس. وما كان سيحدث أي من هذا لو أن حياة "دزرائيلي" العملية لم تبنَ على الانضباط الذاتي.

وقد نجح "دزرائيلي" في دفع نفسه إلى اجتياز أعظم نقطة من بين كل نقاط الخطر التي يمر بها غالبية الناس: وهي إنهم يستسلمون ويتراجعون حينما يصبح المسعى شاقًا وكثيرًا ما ينسحبون عندما لا يفصلهم عن النصر سوى خطوة واحدة.

وقوة الإرادة تكون ذات ضرورة قصوى عندما تكون صعاب الحياة أشد قوة. والانضباط الذاتي يوفر قوة الإرادة في كل حالة طارئة، سواء أكانت كبيرة أم صغيرة.

وكان الرئيس الأمريكي الأسبق "ثيودور روزفلت" مثالاً آخر عما يمكن أن يحدث عندما يُحفز القائد بإرادة للفوز رغم الإعاقات العظيمة؛ فخلال مرحلة شبابه المبكرة أصيب بإعاقة خطيرة نتيجة مرض الربو المزمن وضعف البصر اللذين ابتلي بهما. وقد يئس أصدقاؤه من استعادته صحته، ولكنه لم يشاركهم في آرائهم هذه بفضل إدراكه لقوة الانضباط الذاتي.

وقد نزح غربًا، وانضم إلى مجموعة من العمال العنيدين، وأخضع نفسه لنظام انضباط ذاتي محدد، والذي بنى به جسدًا قويًا وعقلاً حازمًا. وقال بعض الأطباء إنه لن يتمكن من النجاح، ولكنه رفض الاستماع إلى رأيهم.

وفي معركته لاستعادة صحته، اكتسب انضباطًا ذاتيًا رائعًا لدرجة أنه عاد إلى الشرق، ودخل في مجال السياسة، واستمر في مسيرته إلى أن جعلته إرادة الفوز رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية.

ومن يعرفونه عن كَثَب قالوا إن الصفة البارزة لديه هي الإرادة التي ترفض قبول الفشل بأنه أى شيء سوى مجرد محفز على بذل جهد أعظم. وعدا هذا، لم تكن قدراته، وتعليمه، وخبراته أكبر من تلك التي توجد لدى من حوله ممن يجهلهم الناس.

وفي أثناء رئاسته للولايات المتحدة، تذمر بعض المسئولين في الجيش من أمر أملاه عليهم ليحافظوا على لياقتهم البدنية. وليريهم أنه يعلم ما يقول لهم، امتطى صهوة إحدى الجياد وعدا به مسافة مائة ميل، في طرق ولاية فيرجينيا الوعرة، مع مسئولي الجيش الذي يعدون خلفه باذلين جهدهم في اللحاق به.

وخلف كل هذا الجهد البدني يكمن عقل نشط عازم على ألا يعوقه الضعف البدني، وقد عكس هذا النشاط العقلي نفسه على إدارته في البيت الأبيض.

وعندما يقول العقل "تقدم"، فعلى الجسد أن يستجيب للأمر، ومن ثم يبرهن على صحة مقولة "أندرو كارنيجي" التي يقول فيها إن "قيودنا الوحيدة هي تلك التي ننشئها في عقولنا".

وقد حاولت إحدى البعثات الفرنسية إنشاء قناة بنما، ولكنها فشلت.

وقال "ثيودور روزفلت": "يجب أن تنشأ القناة"، ومضى على الفور في التعبير عن إيمانه بلغة عملية. وقد أنشئت القناة! وكانت قوته الشخصية مغلفة بإرادة الفوز! ولكن هذه القوة لا يمكن تحريرها للعمل إلا بالانضباط الذاتي، لا غير.

ثواب المثابرة

كان "روبرت لويس ستيفنسون" شابًا ضعيفًا منذ مولده. وقد منعته حالته الصحية من أداء أي عمل ثابت متعلق بدراساته إلى أن بلغ السابعة عشرة من عمره. وعندما كان في الثالثة والعشرين من عمره، ساءت صحته جدًا لدرجة أن أطباءه قاموا بإرساله إلى الجنوب.

الفهرس

ا

الانضباط الذاتي لدى واحد من أعظم رؤساء وزراء بريطانيا

قام "بنجامين دزرائيلي" - المعروف في كل كتب التاريخ بأنه مِنْ أعظم مَنْ تولوا رئاسة وزراء بريطانيا - بتلخيص إنجازاته العظيمة في عبارة واحدة هي: "سر النجاح هو ثبات الغاية".

وقد بدأ حياته العملية كمؤلف، ولكنه لم يكن ناجحًا جدًّا في هذا المجال. ولم يترك أي كتاب من كتبه العديدة انطباعًا عظيمًا في جمهور القراء. ثم دخل في مجال السياسة وهو يضع نصب عينيه أن يصبح رئيس وزراء الإمبراطورية البريطانية التي كانت مترامية الأطراف حينها.

وأصبح عضوًا في البرلمان عن دائرة ميدستون، ولكن أول كلمة له في البرلمان وصفت بالفشل.

وبمواصلته للنضال، أصبح قائدًا لمجلس العموم، ثم مستشارًا لوزارة المالية. وحقق غايته الكبرى المحددة بعدها بأن أصبح رئيسًا للوزراء. وقد واجه هنا معارضة شديدة كانت كفيلة بدفعه إلى الاستقالة من منصبه.

وقد عاد مرة أخرى فانتخب رئيسًا للوزراء ثانية، فأصبح حينها بانيًا عظيمًا للإمبراطورية البريطانية. وكانت أعظم إنجازاته شراء أسهم شركة قناة السويس. وما كان سيحدث أي من هذا لو أن حياة "دزرائيلي" العملية لم تبنَ على الانضباط الذاتي.

وقد نجح "دزرائيلي" في دفع نفسه إلى اجتياز أعظم نقطة من بين كل نقاط الخطر التي يمر بها غالبية الناس: وهي إنهم يستسلمون ويتراجعون حينما يصبح المسعى شاقًا وكثيرًا ما ينسحبون عندما لا يفصلهم عن النصر سوى خطوة واحدة.

وقوة الإرادة تكون ذات ضرورة قصوى عندما تكون صعاب الحياة أشد قوة. والانضباط الذاتي يوفر قوة الإرادة في كل حالة طارئة، سواء أكانت كبيرة أم صغيرة.

وكان الرئيس الأمريكي الأسبق "ثيودور روزفلت" مثالاً آخر عما يمكن أن يحدث عندما يُحفز القائد بإرادة للفوز رغم الإعاقات العظيمة؛ فخلال مرحلة شبابه المبكرة أصيب بإعاقة خطيرة نتيجة مرض الربو المزمن وضعف البصر اللذين ابتلي بهما. وقد يئس أصدقاؤه من استعادته صحته، ولكنه لم يشاركهم في آرائهم هذه بفضل إدراكه لقوة الانضباط الذاتي.

وقد نزح غربًا، وانضم إلى مجموعة من العمال العنيدين، وأخضع نفسه لنظام انضباط ذاتي محدد، والذي بنى به جسدًا قويًا وعقلاً حازمًا. وقال بعض الأطباء إنه لن يتمكن من النجاح، ولكنه رفض الاستماع إلى رأيهم.

وفي معركته لاستعادة صحته، اكتسب انضباطًا ذاتيًا رائعًا لدرجة أنه عاد إلى الشرق، ودخل في مجال السياسة، واستمر في مسيرته إلى أن جعلته إرادة الفوز رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية.

ومن يعرفونه عن كَثَب قالوا إن الصفة البارزة لديه هي الإرادة التي ترفض قبول الفشل بأنه أي شيء سوى مجرد محفز على بذل جهد أعظم. وعدا هذا، لم تكن قدراته، وتعليمه، وخبراته أكبر من تلك التي توجد لدى من حوله ممن يجهلهم الناس.

وفي أثناء رئاسته للولايات المتحدة، تذمر بعض المسئولين في الجيش من أمر أملاه عليهم ليحافظوا على لياقتهم البدنية. وليريهم أنه يعلم ما يقول لهم، امتطى صهوة إحدى الجياد وعدا به مسافة مائة ميل، في طرق ولاية فيرجينيا الوعرة، مع مسئولي الجيش الذي يعدون خلفه باذلين جهدهم في اللحاق به.

وخلف كل هذا الجهد البدني يكمن عقل نشط عازم على ألا يعوقه الضعف البدني، وقد عكس هذا النشاط العقلي نفسه على إدارته في البيت الأبيض.

وعندما يقول العقل "تقدم"، فعلى الجسد أن يستجيب للأمر، ومن ثم يبرهن على صحة مقولة "أندرو كارنيجي" التي يقول فيها إن "قيودنا الوحيدة هي تلك التي ننشئها في عقولنا".

وقد حاولت إحدى البعثات الفرنسية إنشاء قناة بنما، ولكنها فشلت.

وقال "ثيودور روزفلت": "يجب أن تنشأ القناة"، ومضى على الفور في التعبير عن إيمانه بلغة عملية. وقد أنشئت القناة! وكانت قوته الشخصية مغلفة بإرادة الفوز! ولكن هذه القوة لا يمكن تحريرها للعمل إلا بالانضباط الذاتي، لا غير.

ثواب المثابرة

كان "روبرت لويس ستيفنسون" شابًا ضعيفًا منذ مولده. وقد منعته حالته الصحية من أداء أي عمل ثابت متعلق بدراساته إلى أن بلغ السابعة عشرة من عمره. وعندما كان في الثالثة والعشرين من عمره، ساءت صحته جدًا لدرجة أن أطباءه قاموا بإرساله إلى الجنوب.

نبذة عن المؤلفين

نابليون هيل ولد في عام ١٨٨٣ بولاية فيرجينيا وتوفي في عام ١٩٧٠ بعد مسيرة مهنية ناجحة وحافلة كمستشار لقادة الأعمال ومحاضر ومؤلف. ويعد كتابه فكر وازدد ثراء هو أفضل الكتب مبيعًا في مجاله على مر التاريخ؛ حيث بيعت منه أكثر من ١٥ مليون نسخة على مستوى العالم وهو المقياس الحالي للفكر التحفيزي.

باترشيا جي. هوران هي التي راجعت كتابي *السلم السحري للنجاح والمفتاح الرئيسي للثراء* وهي متمرسة لمدة ثلاثين عامًا في نشر الكتب والمجلات بنيويورك، وكذلك مؤلفة حاصدة للجوائز ومحررة وكاتبة مسرحيات. كما أنها مؤلفة سلسلة Favorite Poems for Children 177 **ومديرة التحرير لموقع** *WisdomHouseBooks.com*.

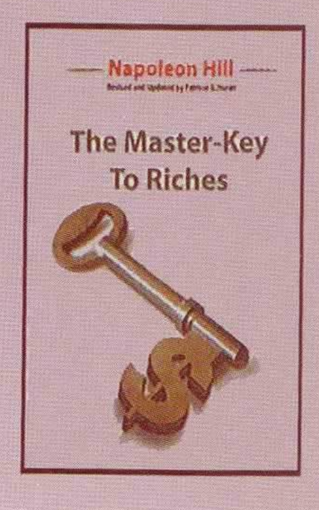
الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون



التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

ها هو الدليل الفعلى الذي قدمه نابليون هيل إلى الأساتذة المعتمدين الذين يدرسون أفكاره، وهم أساتذة مميزون تعلموا على يدي أعظم أستاذ في فن التحفيز على مر العصور.



هذا الكتاب هو برنامج العمل الذي وضعه نابليون هيل في أيدي من يدرسون طرق النجاح الخاصة به، ويتمونها. والآن وقد تم تنقيحه وتحديثه ليلائم القرن الحادي والعشرين، ولتجنب غموض اللغة أو النقاط المرجعية، فإن هذا الكتاب يحتوي على أفكار وتمارين كاملة عرضت في الطبعة الأصلية. وفي هذا الكتاب، يقدم هيل دروسًا تشمل:

- القانون الكوني لقوة العادات
- طريقة «العقل المدبر» لآندرو كارنيجي
- السحر الخاص ببذل «المزيد من الجهد»
- الاثنتي عشرة ثروة حقيقية في الحياة

ولد نابليون هيل عام ١٨٨٣ في ولاية فرجينيا، وتوفي عام ١٩٧٠ بعد مسيرة مهنية طويلة وناجحة في عمله محاضرًا، ومؤلفًا، ومستشارًا لقادة الأعمال. وكتاب فكر وازدد ثراء هو الأكثر مبيعًا في مجاله دائمًا، فقد بيع منه خمسة عشر مليون نسخة في كل أنحاء العالم، وقد وضع المعايير الثابتة للتفكير التحفيزي الحالي.




ISBN 628-107207617-7
6 281072 076177
282205458




Exclusive
For
www.ibtesama.com